

COLORNEWS



SCHWERPUNKT
Caravan

PORTRAIT
Peter Börner

SPIES HECKER
AXALTA ordnet
Geschäftsführung neu

NACHHALTIGKEIT
Energie sparen
in der Kabine

WERKSTATT
Göbel fertigt
Audi-Ladecontainer



Schwerpunkt | 10

Caravan

4 | Editorial

5 | Fakten

Zahlen, Daten, Farben

6 | Branchenblick

Eine Haube für Frankfurt

8-9 | Betrieb

App-Steuerung – Gefahr für die Werkstätten?

10 - 13 | Schwerpunkt

My Caravan is my castle

Wohnmobil – läuft!

Lack-Akademie, Caravan-Fachbetrieb, CIVD

„Caravan erfordert Kooperation“

14 - 16 | Portrait

Peter Börner: Corona hat Zeit für Reflektion gebracht

18 - 20 | Nachhaltigkeit

„Staatliche Förderhilfen nutzen“

„Signifikante Energieeinsparungen in den letzten Jahren“

21 | Betrieb

Plastik statt Bares

22 - 24 | Spies Hecker

Axalta Deutschland ordnet Geschäftsführung neu

Was die Kennzahlen verraten

Menschen bei Spies Hecker: Jörg Sandner

25 - 29 | Poolpartner

Carbon mit neuem Komplettsystem für „I statt E“

Freudenberg: Keine Chance für LABS

Schneller Scheibentausch bei Lkw

Horn und Bauer: Ich war eine Lackierfolie

Herkules: Produktfinder für Hebebühnen

Mirka: Der letzte Schliff entscheidet

30 | Werkstatt

Strom aus dem Container

31 | Netzwerk

Tipps aus dem Internet

IMPRESSUM

HERAUSGEBER Spies Hecker GmbH
Horbeller Straße 17 | 50858 Köln
t 02234.60 19-44 60 | f 02234.60 19-41 00
www.spieshecker.de, Bianca.Leffelsend@spieshecker.com

VERANTWORTLICH FÜR DEN INHALT
Bianca Anhalt

REDAKTION Bkomm GmbH
Weingartstraße 41 | 41464 Neuss
t 02131.12566 0 | ls@bkomm.media

LAYOUT & SATZ relation gmbh | design & kommunikation
Ebertplatz 14-16 | 50668 Köln
t 0221.28 58 37 0 | f 0221.28 58 37 30 | info@agentur-relation.de

ANZEIGEN Bkomm GmbH
Weingartstraße 41 | 41464 Neuss
t 02131.12566 0 | ls@bkomm.media

BILDNACHWEISE Voyagerix – stock.adobe.com (Titel) | PUNTOSTUDIO-FOTO Lda – stock.adobe.com (S. 2, 3) | Spies Hecker (S. 4, 12, 24, 31) | Messe Frankfurt (S. 6) | Tesla, Porsche (S. 9) | LVR (S. 10) | color.news (S. 15, 16) | Wolf (S. 18, 19) | SATA (S. 20) | SumUp (S. 21) | AXALTA (S. 22, 24) | bpr (S. 23) | Carbon (S. 25) | Freudenberg Filtration Technologies, Sika Deutschland GmbH (S. 26) | Horn und Bauer, Herkules (S. 27) | Mirka (S. 28, 29) | Göbel/Audi (S. 30) | TÜV, ProMotor, Lackiererblatt (S. 31)

EDITORIAL

NACHHALTIGE ERKENNTNISSE UND KONKRETE ALLTAGS-TIPPS

Liebe Leser,

es ist Sommer. Und wir haben uns an die „neue Normalität“ gewöhnt – mehr oder weniger. Zu ihr gehört auch, dass die Reise mit Caravan und Wohnmobil angesagter ist denn je: Unterwegs in den eigenen vier Wänden leben zu können ist derzeit für viele Menschen eine attraktive Option. So ergab sich der Schwerpunkt dieser Ausgabe für uns nahezu von selbst. Und gleichzeitig die Frage, wie Sie das Thema „Caravan-Reparatur“ in Ihrem Unternehmen gewinnbringend aufgreifen können. Dazu gibt Ihnen unser Experte David Kukies einige wichtige Tipps. Konkrete Hinweise für Ihren Werkstattalltag finden Sie außerdem in den beiden Interviews, die Teil unseres Jahres-Schwerpunktes „Nachhaltigkeit“ sind. Wir stellen den Lackiervorgang auf den Prüfstand und sprechen mit zwei Experten darüber, wo sich in der Lackierkabine und beim Arbeiten mit der Lackierpistole kostbare Energie einsparen lässt – und welche Rolle die Digitalisierung beim Lackieren spielt.

Die Digitalisierung wiederum ist eines der Themen, die der Corona-Lockdown nach Aussage von Peter Börner nach oben

gespült hat. Oder besser: die – seiner Auffassung nach – mangelnde Digitalisierung in den K+L-Betrieben. Peter Börner, im Juni als ZKF-Präsident für die nächsten drei Jahre wiedergewählt, hat sich von uns portraituren lassen, in Text und Bild. Er spricht über seinen Werdegang, über Erkenntnisse, die die Wochen des Lockdowns für ihn gebracht haben und über die Lehren, die er aus diesen zieht.

Eine Lehre, die wir gezogen haben: Es geht immer weiter. Auch aus dem Homeoffice lassen sich aktuelle Entwicklungen in der Branche im Blick behalten, lässt sich recherchieren und interviewen, texten und redigieren.

Ob Sie dieses Heft mit in den Urlaub nehmen oder zu Hause durchblättern: Unser Ziel war es auch dieses Mal, für Sie wieder lesenswerte und interessante Themen zusammenzustellen.


Ihre Bianca Anhalt



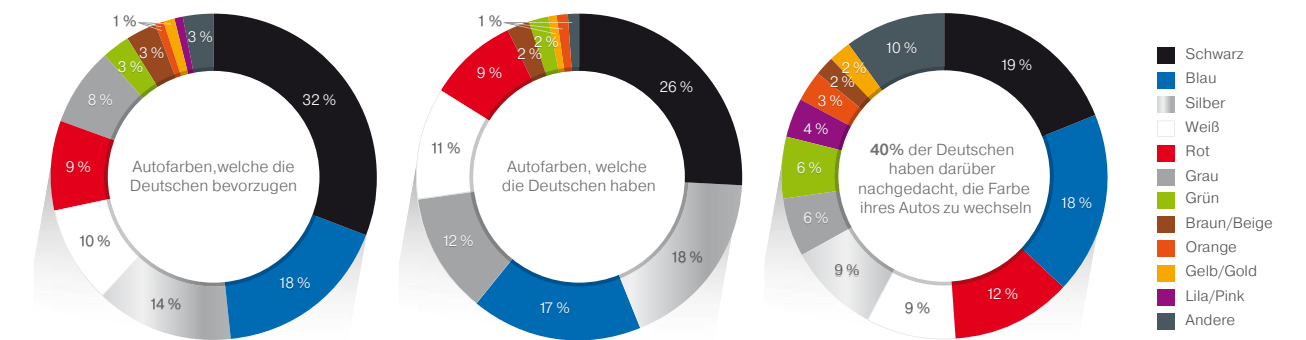
ZAHLEN, DATEN, FARBEN

AM LIEBSTEN SCHWARZ

Farbe ist keine Nebensache: Für 56 Prozent der deutschen Autobesitzer ist die Farbe bei ihrer Entscheidung über einen Autokauf wichtig oder sehr wichtig. Bei den jüngeren Käufern, den sogenannten Millenials, betrachten sogar 62 Prozent die Farbe

als wichtiges oder sehr wichtiges Kriterium. Das ergab eine im Auftrag von Axalta durchgeführte Umfrage. Die beliebtesten Autofarben sind demnach Schwarz, Blau und Silber.

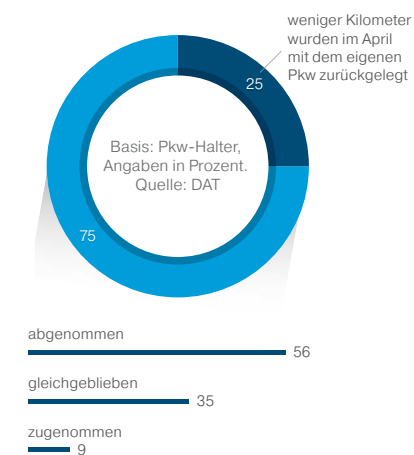
Nationale Umfrage über Autofarbenpräferenzen in Deutschland 2020



MOBILE DISTANCING

Wie hat die Corona-Krise Verhalten und Einschätzungen der Autofahrer verändert? Interessante Erkenntnisse vermittelt das DAT-Barometer. 56 Prozent der Befragten sind im April weniger gefahren. Insgesamt sank die Fahrleistung mit dem eigenen Pkw um 25 Prozent. Etwa jeder vierte (23 Prozent) hat geplante Werkstattaufenthalte verschoben. Zwölf Prozent der befragten Haushalte ziehen in Erwägung, ein zusätzliches Fahrzeug zu kaufen, um möglichst häufig „kontaktlos mobil“ sein zu können.

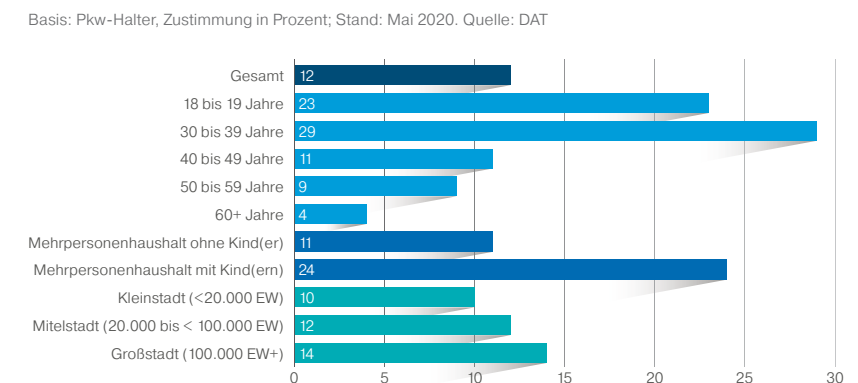
Fahrleistung April 2020 vs. Ø-Monat



Durchführung Pkw-Arbeiten im März/April 2020



Kontaktlos mobil: Überlegung zu weiterem Pkw im Haushalt



EINE HAUBE FÜR FRANKFURT

GARTENZWERG? BRANDENBURGER TOR? ODER DOCH DIE FLAGGE? WAS SYMBOLISIERT EIGENTLICH DEUTSCHLAND? UND - WIE KANN ICH DIESES MOTIV AUF EINE MOTORHAUBE BRINGEN? NUR EINIGE DER FRAGEN, DIE SICH DIE TEILNEHMER AM INTERNATIONALEN WETTBEWERB BODY & PAINT STELLEN MÜSSEN.

Sechs Länder, sechs Sieger – und am Ende das große Finale in Frankfurt. Pünktlich zur diesjährigen automechanika sollte der Sieger bereits feststehen. Doch die Pandemie machte der Messe Frankfurt einen Strich durch die Rechnung. Michael Johannes, Vice President Mobility & Logistics bei der Messe Frankfurt und einer der Initiatoren der World Championships: „Nach den Stationen in Birmingham, Johannesburg und Shanghai mussten wir die Challenge zwar unterbrechen. Doch der deutsche Wettbewerb und das internationale Finale finden nun im Rahmen der automechanika 2021 statt.“

Genügend Zeit also für die deutschen Teilnehmer, sich in Ruhe auf die prüfenden Blicke der Fachjury vorzubereiten. Kreativität ist gefragt, Fachkenntnisse ohnehin. Denn um den Wettbewerb zu gewinnen und in das internationale Finale einzuziehen, müssen die Kandidaten eine Motorhaube veredeln. Soweit nahezu Tagesgeschäft. Doch kein exklusiver Serienfarbton ist gefragt. Das Design, so die Teilnahmebedingungen, soll vom jeweiligen Austragungsländ inspiriert sein. Was dies bedeutet, zeigt ein Blick auf die Lackierungen der bereits durchgeführten nationalen Ausscheidungen. Der Union Jack, der südafrikanische Löwe oder chinesische Sternschnuppen – die Konkurrenz für die deutschen Teilnehmer ist hart.

Bewertet werden die in den nächsten Monaten gestalteten Motorhauben durch eine fachkundige Jury. Zusätzlich haben Fachbesucher vor Ort die Möglichkeit, ihren persönlichen Favoriten zum Publikumssieger zu wählen. Dazu verwandelt sich im Herbst 2021 die Halle 11 der automechanika in eine bunte Galerie mit allen deutschen Kreationen sowie den bereits prämierten nationalen Siegerexponaten der anderen Teilnehmerländer. Ob sich deutsche Handwerkskunst abschließend gegen weltweite Kreativität durchsetzt? Das bleibt offen – zumindest so lange, bis die Jury den internationalen Sieger, den Body & Paint Worldwide Champion 2021, verkündet.

WER KANN MITMACHEN?

Die Teilnahme steht allen Karosseriewerkstätten und Lackierereien offen, die einen Beitrag gemäß den Wettbewerbsregeln einsenden möchten und an der Automechanika Frankfurt (14. – 18.09.2021) teilnehmen können. Die Wettbewerbsteilnahme ist kostenfrei. Die Bewerbungsfrist läuft. Die Anmeldung ist online möglich oder über den Spies Hecker Außendienst.

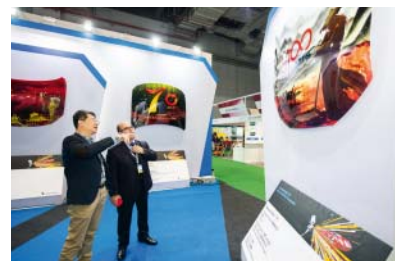
AXALTA ALS SPONSOR

Axalta tritt mit seinen drei Marken als Sponsor des deutschen Wettbewerbes auf. Thomas Melzer, Mitglied der Axalta Geschäftsführung: „Fachwissen, Kreativität und Tradition – nur wenige Berufe verknüpfen diese Elemente so wie der der Lackierer. Mit unserem Engagement geben wir ihnen die Möglichkeit, ihre Kreativität abseits von den Aufgaben ihres Alltags zu beweisen. Und gleichzeitig in der Öffentlichkeit für mehr Interesse an diesem Beruf zu werben.“

DIE AUFGABENSTELLUNG

Um den Wettbewerb zu gewinnen und in das große Finale in Frankfurt einzuziehen, müssen die Teams eine Motorhaube im landestypischen Design veredeln. Die zugehörige Dokumentation muss Folgendes enthalten: Produkte, Trägermaterialien, Typ und Konfiguration der Pistole, verwendete Schutzausrüstung, kurze Vorstellung der ausführenden Personen sowie der Werkstatt, für die sie arbeiten. Die Verwendung von Schablonen und Konturenband ist zulässig.

Birmingham (links), Johannesburg (Mitte), Shanghai (rechts) haben bereits ihre Sieger. Dubai, Mexico City folgen in 2021, bevor das große Finale anlässlich der Automechanika in Frankfurt stattfindet.



SATAjet X 5500 + SATA RPS



Das Dream Team für höchste Oberflächenqualität

Die revolutionäre SATAjet X 5500

- **REVOLUTIONÄR:** Die Zerstäubung der X-Düsen setzt neue Maßstäbe
- **SPÜRBAR LEISER:** Flüsterdüse™ durch optimierte Strömungsgeometrie
- **INDIVIDUELL:** Passend für jede Applikationsanforderung, klimatische Bedingungen oder Lackiergewohnheiten
- **PRÄZISE:** Optimierte Materialverteilung
- **WARTUNGSARM:** Kein Luftverteiler erforderlich
- **LOGISCH:** Konstante Strahldimensionen bei allen Düsengrößen
- **EFFIZIENT:** Bei gleicher Applikationsweise ist eine erhebliche Materialeinsparung möglich

SATAjet X 5500 Erklärvideo
www.sata.com/x5500io



Das Original SATA RPS

- **SAUBER:** Einfaches, sauberes und sicheres Trennen von Becher und Lackierpistole.
- **SICHER:** Feste Verbindung zwischen Deckel und Becher (Gewinde).
- **NACHFÜLLBAR:** Ohne größere Schwierigkeiten lassen sich die Becher sauber neu befüllen
- **KNICKBAR:** Einfaches Knicken* der SATA RPS Becher 45° nach vorne, rechts und links.

* gilt für alle SATA RPS Standardbecher, allerdings nicht für RPS Deckel mit minijet Anschluß.

www.sata.com/rps



GEFAHR FÜR DIE WERKSTÄTTEN?

APP-STEUERUNG: WENN DER BESITZER AUS DER FERNE SEIN FAHRZEUG KONTROLLIERT UND STEUERT.

Sauber abgeklebt, Füllerpistole im Einsatz. Doch unvermittelt öffnet sich das Schiebedach. Und der Spritznebel senkt sich in den Innenraum. In einer anderen Werkstatt arbeitet gerade der Karosseriebauer im Radhaus – als sich das Fahrzeug wie von Geisterhand in Bewegung setzt. Und den Mitarbeiter verletzt. Ein Schreckensszenario, das Wirklichkeit werden kann? Dank Steuerung der Fahrzeugfunktionen per Smartphone-App, dem Zugriff von weltweit jedem Standort auf das eigene Auto erscheint dies zumindest auf den ersten Blick möglich. Doch können Autobesitzer ihren Wagen wirklich so fernsteuern, dass Schäden am Fahrzeug oder gar Gefahren für die Werkstattmitarbeiter davon ausgehen?

TESLA IST VORREITER

Vorreiter auf dem Gebiet der Fahrzeugsteuerung per App ist Tesla. Seit Jahren spendiert der Hersteller seinen Fahrzeugen immer neue elektronische Gimmicks. Man kann bequem aus der Ferne den Stand des Akkus checken, die Klimaanlage steuern oder den Standort des Autos abfragen. So weit, so gut. Aber der Tesla-Besitzer kann sein Fahrzeug via Internet ver- und entriegeln, den Kofferraum und das Handschuhfach öffnen und schließen. Zudem sorgt der Valet-Modus im Werkstattbetrieb dafür, dass das Fahrzeug bei dem Versuch einer Probefahrt jenseits des erlaubten Umkreises einfach stehenbleibt. Der Komfort geht bei Tesla so weit, dass man sein Auto auch per App herbeirufen kann, zum Beispiel um es aus einer engen Parklücke heraus zu manövrieren. „In Deutschland ist dies aber nur über Bluetooth möglich“, so Tesla. „Der Nutzer darf sich in maximal 15 Meter Entfernung aufhalten, um den Wagen vorsichtig vor- und rückwärts zu steuern.“ Aber: Je nach Länderkennung sind ganz unterschiedliche Funktionen freigeschaltet. In Amerika darf der Tesla deutlich eigenständiger sein als in Deutschland. Vorsicht also bei Grauimporten – oder Modellen, deren Software gegebenenfalls „upgedatet“ wurde.

SICHERHEIT AN ERSTER STELLE

Bei den deutschen Premium-Herstellern ist Komfort ebenfalls Trumpf, doch die Sicherheit steht an erster Stelle. „Alle App-Funktionen können deaktiviert werden. Hierzu genügt es, den Fernzugriff zu entziehen oder den Privacy Mode zu aktivieren“, so Jan Klonz von der Produkt- und Technikkommunikation von Porsche. „Die Werkstatt ist in Abstimmung mit dem Kunden dazu berechtigt. Da eine Steuerung des Fahrzeugs aus der Ferne nicht möglich ist, sehen wir aber kein Potenzial für Schadensfälle.“

Auch Mercedes-Benz bietet Werkstätten und Kunden die Möglichkeit, alle Remote-Funktionen der Mercedes-Me-App zu deaktivieren. Pressesprecher Georg Walthart: „Im Rahmen von Wartungs- und Reparaturarbeiten greifen weitere automatische technische und instruktive Sicherungsmaßnahmen.“ Man empfehle den Werkstätten jedoch, die Batterie abzuklemmen, damit keine Remote-Dienste am Fahrzeug empfangen werden können. Für die Haftung gelte das Verursacherprinzip.

STEUERUNG TEMPORÄR UNTERBRECHEN

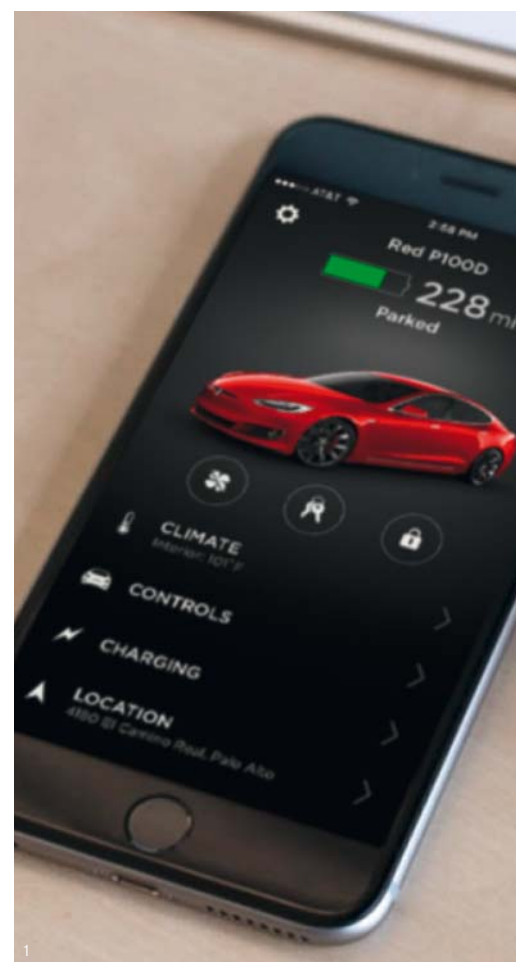
Über das App-Service-Paket „Audi connect Notruf und Service mit Audi connect Remote & Control“ sind zum Beispiel das Ver- und Entriegeln des Autos, das Erfragen der Parkposition und das Abrufen des Fahrzeugstatus möglich. Stefan Grillneder, bei Audi zuständig für die Kommunikation Produkt und Technologie: „Sicherheitskritische Funktionen wie zum Beispiel das Starten des Motors oder das Öffnen und Schließen von Fenstern und Schiebedächern sind in unserer App nicht enthalten.“ BMW-Kunden können ihren Wagen abschließen und entriegeln – jederzeit und von überall aus. „Dies funktioniert allerdings nur im Stand und nur über das Kunden-Smartphone“, so Nadja Horn, Team Lead Connectivity & Digital bei der BMW Group. „In Absprache mit der Werkstatt kann diese Steuerung temporär unterbrochen werden.“

1 Die Tesla-App bietet die meisten Service-Funktionen aller verglichenen Apps.
2 Porsche-Mitarbeiter steuern das Testfahrzeug über ein Tablet.
3 Beim Test in Ludwigsburg wurde als Testfahrzeug ein Porsche Cayenne Turbo S E-Hybrid verwendet.
4 Das Testfahrzeug ist per WLAN mit Tablet und KI-Rechner verbunden.



FAHRZEUGE STROMLOS SETZEN

Auch das Werkstattnetz IDENTICA beobachtet die erweiterten Funktionen einer Fernsteuerung und Fernüberwachung von Fahrzeugen kritisch. Karsten Stöcker, Axalta Business Development Manager, bereitet derzeit für die Mitglieder des Werkstattnetzes klare Handlungsempfehlungen vor. Daneben prüft IDENTICA, ob der Einsatz von Störsendern in den Werkstätten das Risiko minimieren kann. Grundsätzlich rät Karsten Stöcker dazu, die Kunden für das Thema zu sensibilisieren und gegebenenfalls gemeinsam mit ihnen die App für die Zeit des Werkstattaufenthaltes zu deaktivieren. Technisch betrachtet hilft es, das Fahrzeug stromlos zu setzen, auch wenn die Mobilität dadurch eingeschränkt ist. Unter rechtlichen Gesichtspunkten könnte es sinnvoll sein, den Kunden mit seiner Unterschrift das Abschalten der Funktionen quittieren zu lassen.



AUTONOMES FAHREN IN DER WERKSTATT



Porsche erforscht gemeinsam mit Kopernikus Automotive das autonome Fahren in der Werkstatt. In Ludwigsburg wurde ein Testfeld aufgebaut, das vor allem auf Künstliche Intelligenz (KI) setzt. Das Testfeld des autonomen Fahrens umfasst eine Kundendiensthalle sowie deren Vorhof. Das Testfahrzeug, ein Cayenne Turbo S E-Hybrid, bewegt sich dabei vollständig autonom vom Parkplatz zur Hebebühne und wieder zurück. Mitarbeiter manövrieren den Sportwagen per Tablet automatisch und zeitsparend an die richtige Position in der Werkstatt. Der erfolgreiche Test beweist die Machbarkeit des autonomen Fahrens in der Werkstatt, das laut Porsche viele Vorteile bietet. So können durch das automatisierte Fahrzeug-Handling Reparaturfälle kosteneffizienter und schneller umgesetzt werden. „Wir können uns gut vorstellen, dass das autonome Fahren in der Werkstatt in den nächsten vier bis sechs Jahren bereits Realität wird“, so Porsche gegenüber color.news.



MY CARAVAN IS MY CASTLE

FREIHEIT, INDIVIDUALITÄT, ABSTAND: CARAVAN UND WOHNMOBIL HABEN KONJUNKTUR. EGAL OB GEMietet ODER GEKAUFT – DER MOBILE TRAUM VOM REISEN ROLLT QUER DURCH EUROPA. EIN NEUER MARKT FÜR K+L-BETRIEBE?

Mobilität? Nicht nur der Weg von A nach B. Ein Lebensgefühl, ein Symbol für Freiheit und Wohlstand. Arg strapaziert von Corona. #stayhome, Homeoffice und Reisebeschränkungen erschweren unsere persönliche Mobilität. Und wecken in uns das Fernweh. Doch, so Professor Ulrich Reinhard von der Stiftung für Zukunftsfragen, die Ansprüche haben sich in den letzten Monaten verändert. Neue Normalität bedeutet auch neue Bescheidenheit. Nicht der Flug zu anderen Kontinenten steht ganz vorne auf der Wunschliste. „Eine angenehme Reise ohne Mundschutz und Mindestabstand wird für die meisten überzeugender sein.“

Doch die Bescheidenheit ist relativ. Das Auto als Reiseverkehrsmittel wird nach Ansicht von Experten wie Stefan Carsten vom Zukunftsinstitut zwar in nächster Zeit die Nase noch mehr als sonst vorne haben. Aber der Traum vom Urlaub handelt, so Dr. Bert Hallerbach vom Trierer Marktforschungsinstitut TIP

Biehl und Partner, vom Camper oder Wohnmobil. „Sie sind nicht auf öffentliche Verkehrsmittel angewiesen und haben im Bestfall ihre eigenen sanitären Anlagen immer dabei. Dieses Gefühl von ‚ich bin in meinen eigenen vier Wänden unterwegs‘ spielt vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie eine noch entscheidendere Rolle als sonst.“

Fazit: Corona bedeutet Hochkonjunktur für Caravan- und Wohnmobilerhersteller. Und wird damit zumindest indirekt auch Konjunkturfaktor für die K+L-Branche. Der Bestand wächst rapide und damit auch die Zahl der kleinen und großen Blessuren, die behoben werden müssen. Wenn auch der Marktanteil insgesamt sowie die durchschnittliche Jahreskilometerleistung im Vergleich zum Pkw relativ gering bleiben. Zahlen, Daten und Fakten, Tipps für Werkstätten und die Meinung von Experten – alles in diesem Schwerpunkt.

EINE KURZE REISE-GESCHICHTE: VON PILGERN UND HANDWERKERN

Als einer der Anfänge des Reisens kann das Pilgern gesehen werden, die Wallfahrt zu heiligen Stätten. Die „alten“ Römer zogen los, um zur Sommerfrische ans Meer zu fahren. Reisende waren – bereits im Mittelalter – auch die Handwerksgehilfen auf ihren Wanderjahren. All diesen „Touristen“ war gemein: Sie brauchten eine Unterkunft. Diese fanden sie in Pilgerherbergen, Gasthöfen oder Poststationen. Die Idee, dass man seine Unterkunft doch einfach mitnehmen könnte, stammt aus der Mitte des 19. Jahrhunderts: Dort entstand der erste „Reisewagen“, eine schön ausgestattete, von Pferden gezogene Kutsche. Das erste „Wohnauto“ schließlich baute Arist Dethleffs 1931. Nach dem Zweiten Weltkrieg dann begann der Siegeszug von Caravan und Wohnmobil, wie wir sie heute kennen.

WOHNMOBIL – LÄUFT!

CORONA-KRISE IM WOHNMOBIL-GESCHÄFT? MITNICHTEN. IM VERGLEICH ZUM MAI 2019 STIEG DIE ZAHL DER NEUZULASSUNGEN IM MAI 2020 UM SATTE 29,1%. BEMERKENSWERT: INSGESAMT GINGEN DIE PKW-NEUZULASSUNGEN IN DIESEM MONAT UM FAST 50% ZURÜCK.

Wenn es eine Branche gibt, in der es aktuell wie geschmiert läuft, dann ist es das Geschäft rund um Wohnmobil und Co. Stellt man derzeit bei Hymer, einem der größten Hersteller, eine Anfrage per Mail, trifft postwendend die Antwort ein: „Aufgrund der hohen Anzahl an Anfragen kann es zu Verzögerungen bei der Beantwortung kommen.“ Wohnwagenexperte Fendt gibt die Auskunft, dass der Boom nun schon seit einigen Jahren bestehe und derzeit „coronabedingt ein noch größeres Wachstum“ aufweise.

Anders gesagt: Die Hersteller haben definitiv alle Hände voll zu tun, die Wünsche der Verbraucher zu erfüllen. Das zeigt sich in den Wartelisten und den offiziellen Statistiken des KBA (Kraftfahrtbundesamt). Rund 30.000 Wohnmobile wurden von Januar bis Mai 2020 in Deutschland neu zugelassen, allein im Mai gut 10.000. Mittlerweile nennen die Deutschen rund 1,2 Millionen Wohnmobile und Caravans ihr Eigen – ein wachsender, geradezu boomender Markt, der gerade von der Corona-Pandemie und den damit verbundenen (Reise-)Beschränkungen zusätzlichen Schwung erhält.

Mehr als logisch, dass es sich für K+L-Betriebe gerade jetzt lohnen kann, in das Caravan- und Wohnmobilreparaturgeschäft einzusteigen. Denn mehr Fahrzeuge, das heißt auch, dass es mehr Schäden gibt. Zwar weist diese Spezies eine relativ niedrige Schadenhäufigkeit pro Fahrzeug auf. Aber allein die hohe Anzahl der Camper und Caravans schafft mehr Reparaturvolumen. Welches Potenzial in diesem Geschäft steckt, zeigen aktuelle Zahlen der R+V. Der Schadendurchschnitt bei Camping-Kfz betrug hier im Jahre 2019 rund 3.000 Euro in der Kfz-Haftpflichtversicherung, rund 2.400 Euro in der Vollkasko und rund 1.200 Euro in der Teilkasko. Bei der HUK sieht es ähnlich aus: Hier lag die Durchschnittsschadenhöhe für Wohnmobile in der Kraftfahrthaftpflicht bei 3.800 Euro und in der Vollkasko bei 2.800 Euro.

Darin enthalten sind noch nicht eine Vielzahl kleiner Schäden, die etwa durch Parkrempler oder Unachtsamkeiten auf dem Campingplatz entstehen, weiß David Kukies, Technischer Service Spezialist bei Spies Hecker. „Gerade diese optischen Blessuren am Caravan lassen sich durch den K+L-Fachbetrieb mit den aktuellen Technologien innerhalb kurzer Zeit reparieren.“ Die schnelle und zeitnahe Instandsetzung bewahrt das Fahrzeug vor teureren Folgeschäden und trägt damit zur Werterhaltung bei – ein Argument, das der Betrieb gerade den typischen Caravan-Besitzern gut vermitteln kann: „Die emotionale Bindung an das Wohnmobil oder den Wohnwagen ist hier zumeist sehr hoch.“

Reisemobile sind DER Trend. Bestätigt durch die leuchtenden

Augen der Eigner, sehnsuchtsvolle Blicke normaler Urlauber auf vorbeirollende Caravans – und unzählige Websites, die sich ausgiebig mit den Themen Caravan, Wohnmobilausbauten und Reisen beschäftigen. My caravan is my castle – für viele Besitzer ist ihr Campingmobil quasi das zweite Zuhause. Gerade auch beim Gedanken an die Kosten ihres rollenden Eigenheims. Der Durchschnittskunde zahlte 2019 für einen Wohnanhänger knapp über 20.000 Euro, für ein Wohnmobil gut über 70.000 Euro. Da soll das Camping-Gefährt möglichst lange schön bleiben.

Doch einfach nur das Hallentor vergrößern und die Kabine auf das neue Maß bringen – damit ist es für alle aufstrebenden Reparaturbetriebe noch nicht getan. Grundvoraussetzung für die Caravan- und Wohnmobilreparatur ist ein gehöriges Maß an Spezialwissen. Auch erfahrene Karosserie- und Lackierbetriebe stehen hier vor ganz neuen Herausforderungen. „Gerade der verbaute Materialmix in der Außenhaut, die aus Aluminium, PMMA, PUR, Holz, GFK und PP bestehen kann, erfordert insbesondere bei der Lackierung und der Trocknung spezielle Fachkenntnisse und geeignetes Reparaturmaterial“, warnt Kukies.

Darüber hinaus sieht er insbesondere durch die geringe Blech- sowie Lackschichtdicke große Vorsicht bei der Instandsetzung geboten. „Vor allem bei der fachgerechten Reparatur von kleinen Streifschäden am Wohnmobil oder Caravan bitten uns Fahrzeuglackierer häufig um eine konkrete Aufbauempfehlung“, weiß der Experte. Noch komplizierter wird es bei größeren Schäden. Hier muss dann die an Bord verbaute Technik fachgerecht instandgesetzt oder zumindest berücksichtigt werden. Elektrik, Gasanlage, Wasser- sowie Abwasser Versorgung erfordern ganz andere Kompetenzen. Und oft – siehe Gasanlage – auch eine entsprechende Abschlussprüfung durch ausgebildete Fachkräfte.

Erste Anlaufstation sind oft David Kukies und seine Kollegen an der Spies Hecker Technik-Hotline oder direkt vor Ort im Betrieb. Sie stehen mit Rat und Tat zur Seite, angefangen von grundsätzlichen Hinweisen über Themen wie Farbtonfindung, Aufbauempfehlung oder die Behebung von Hagelschäden. Für Unternehmen, die das Caravanreparaturgeschäft professionell und dauerhaft aufziehen möchten, empfiehlt der Experte zudem die Teilnahme an der Spies Hecker Lack-Akademie zur Wohnmobilstandsetzung. Weitere Informationen für interessierte Betriebe gibt es zudem beim ZKF, der seit 2015 die spezielle Auszeichnung „Caravan-Fachbetrieb“ vergibt.



LACK-AKADEMIE WOHNMOBILINSTANDSETZUNG

Der Boom im Caravan- und Wohnmobilgeschäft kann auch Lackierbetrieben mehr Aufträge bringen. Dünne Bleche und verbaute Materialmixe stellen den Lackierer bei der Reparatur jedoch vor neue Herausforderungen. Wie die Instandsetzung gelingt und was dabei zu beachten ist, erfahren die Teilnehmer in dieser Lackakademie.

Information:

Termin:
23. – 25.09.2020

Ort:
Spies Hecker Training Center, Köln

Leistungen:
Seminarunterlagen, 2 Übernachtungen im Einzelzimmer inklusive Frühstück, 3 Mittag- und 2 Abendessen, alle Transfers vor Ort

Zielgruppe:
leitende Mitarbeiter des Praxisbereichs, Lackierer (Einsteiger/Profis)

Kosten:
530,00 Euro zzgl. MwSt., spezielle Konditionen für Profi Club Mitglieder

Das sind Ihre Inhalte:

Moderne digitale Farbtonfindung für Caravans

Fachgerechte Untergrundvorbereitung

Einsatz verschiedener Lackrocknungsverfahren

Effektiver Materialeinsatz

Umgang mit Aufbauempfehlungen

Innovative Strukturreparaturmethoden

TÜV-geprüfte Hagelschutzbeschichtung HW2



ZKF GRÜNDET NETZWERK FÜR CARAVAN-FACHBETRIEBE

Seit dem Jahr 2015 vergibt der ZKF die Auszeichnung „Caravan-Fachbetrieb“. Die anspruchsvollen Kriterien zur Auszeichnung für besonders qualifizierte Caravan-Werkstätten wurden vom ZKF gemeinsam mit der DEKRA festgelegt. Mittlerweile setzen bundesweit über 50 Betriebe auf das Siegel, das Privatkunden und Schadensteuerern kompetenten Service verspricht.

Die grundsätzlichen Voraussetzungen für eine Auszeichnung als „Caravan-Fachbetrieb“ sind:

Mitgliedschaft in der zuständigen Karosserie- und Fahrzeugbauer-Innung

Handwerksrolleneintragung mit dem Karosserie- und Fahrzeugbauerhandwerk

Erfahrung des Betriebes in der Reparatur von Wohnwagen und Reisemobilen

Entsprechende Werkstatteinrichtung und -ausstattung

Geschultes Personal

Aktuell führt der ZKF ein neues Schadennetzwerk ein, dem sich zertifizierte Caravan-Fachbetriebe anschließen können. Ziel des Netzwerkes ist es, kundenorientierten, leistungsfähigen Service anzubieten und den Austausch unter den Betrieben zu stärken. „Das Segment Caravan-Reparatur“, so der ZKF, „stellt einen fast unberührten Markt dar, der mithilfe des neuen Systems professionell und zum Vorteil der Fachwerkstätten erschlossen werden soll.“



„CARAVAN ERFORDERT KOOPERATION“



Andreas Papandreou ist Inhaber eines K+L-Betriebes im nordrhein-westfälischen Overath, der seit drei Jahren ZKF-zertifizierter Caravan-Fachbetrieb ist. Warum er auf das zusätzliche Standbein setzt und was er rund um die Caravan-Reparatur für besonders wichtig hält, verrät er im color.news-Interview.

Herr Papandreou, warum haben Sie sich vor drei Jahren entschlossen, in Ihrem Betrieb zusätzlich Wohnmobile und Wohnwagen instand zu setzen?

Camping mit Wohnmobil und Wohnwagen ist seit 16 Jahren mein persönliches Hobby, daher finde ich alles rund um das Thema Camping-Kfz interessant. Dazu kommt, dass ich schon lange einen guten Kontakt zu drei Caravan-Händlern hier in der Nähe habe. Für diese Händler haben wir mit kleineren Reparaturen begonnen und uns dann hier im Betrieb allmählich in das Thema hineingearbeitet.

Welche Herausforderungen gibt es beim Thema Caravan für K+L-Betriebe?

Die Reparatur eines Caravans oder Wohnmobils ist viel komplexer als die Reparatur eines Pkw. Es gibt kaum Betriebe, die sämtliche Arbeiten in diesem Bereich selbstständig leisten können. Wenn es etwa um Schreinerarbeiten im Innenraum geht, dann brauchen Sie einen Schreiner vor Ort, mit dem Sie kooperieren. Wir fassen rund um die Gasleitungen nichts selbst

an, sondern arbeiten hier mit einem Fachkundigen zusammen. Für die Zertifizierung beim ZKF müssen Sie nachweisen, dass Sie all diese Leistungen entweder selbst fachgerecht erbringen können oder hierfür Partner haben. Caravan erfordert Kooperation.

Auch mit den Händlern?

Definitiv! Die Hersteller liefern ihre Ersatzteile nur an Händler und nicht an Werkstätten. Das heißt, dass Sie als K+L-Betrieb auf einen Händler in der Nähe angewiesen

sind. Wenn Sie ein Ersatzteil erhalten, bedeutet das aber nicht immer, dass es genau passt, sondern dass Sie es gegebenenfalls noch selbst modifizieren müssen. Sie brauchen daher mindestens einen Mitarbeiter im Betrieb, der ein „Bastler“ ist und kreative Lösungen findet.

Klingt kompliziert.

Ist es in Teilen auch. Aber es ist auch ein Bereich, der viel Spaß macht und eine ständige Weiterbildungsmöglichkeit für die Mitarbeiter bedeutet. Und da oftmals nicht einfach ausgetauscht werden kann, sondern repariert werden muss, lassen sich im Sektor Caravan-Reparatur viele Stunden abrechnen.

Lohnt sich das Caravan-Geschäft für Sie?

Es ist ein kleiner, aber wachsender Teil unseres Gesamtumsatzes. Ein interessanter Aspekt ist, dass Kunden, die von uns ihren Caravan oder ihr Wohnmobil instand setzen lassen, später unter Umständen auch mit ihrem Pkw zur Reparatur kommen. Und in letzter Zeit nimmt die „Laufkundschaft“ zu: Immer wieder schauen Kunden bei uns rein, die im Vorbeifahren bei uns auf dem Hof ein Wohnmobil stehen sehen.

1 David Kukies ermittelt den exakten Farbton mit dem digitalen Farbtonmessgerät ColorDialog Phoenix.
2 Lackieren eines Wohnmobils: Eine besondere Herausforderung, die viel Fachwissen erfordert.
3 Der Betrieb von Andreas Papandreou ist seit drei Jahren ZKF-zertifiziert.
4 Andreas Papandreou, Inhaber eines Caravan-Fachbetriebes in NRW.

CARAVANING INDUSTRIE VERBAND E.V. (CIVD)

Der CIVD ist Sprachrohr und Interessenvertreter der Branche und erstellt regelmäßig Statistiken zum deutschen, europäischen und weltweiten Caravan-Markt. Zum 1962 gegründeten CIVD gehören 166 Mitglieder aus allen Bereichen der Branche. Hierzu zählen nahezu alle deutschen und europäischen Hersteller von Freizeitfahrzeugen sowie

namhafte Zulieferer und Dienstleister, öffentliche Institutionen, Messgesellschaften und befreundete Verbände. Spies Hecker ist als einziger Reparaturlackhersteller Mitglied des Verbandes und arbeitet an der Erstellung des Reparaturhandbuchs mit.

CORONA HAT ZEIT FÜR REFLEKTION GEBRACHT

IM STILLSTAND LIEGT EINE MENGE BEWEGUNG, DAS HAT PETER BÖRNER IN DEN WOCHEN DES CORONABEDINGTEN LOCKDOWNS FESTGESTELLT. WAS AUS SEINER SICHT JETZT ANGEANGEN WERDEN MUSS, WAS FÜR DIE K+L-BRANCHE WICHTIG IST UND WIE DEUTSCHLAND DIE KRISE ÜBERSTEHT: DER ZKF-PRÄSIDENT UND SEINE SICHT DER DINGE IM PORTRAIT.

Nach einigen Tagen der Verwunderung und Fassungslosigkeit: schnelle Anpassung an die neuen Umstände. „Corona hat uns alle gegroundet. Und kreativ werden lassen“, sagt Peter Börner. Wenn ein dreistündiges Meeting in Berlin, für das er sonst einen ganzen Tag unterwegs war, auf einmal dank Videokonferenz nur noch 180 Minuten beansprucht, dann bleibt Zeit übrig. „Zeit für kritische Reflektion. Für mich, für den Verband.“ Auf einmal wurden durch die Schließungswelle Dinge an Land gespült, die lange nur unter der Oberfläche wogten.

Ein Beispiel: Eine Tageszeitung griff in ihrer Berichterstattung den Umstand auf, dass die Versicherungen den Werkstätten erst nach drei Monaten die Kosten für die Reparatur überweisen. Tenor des Artikels: Sogar die Versicherungen geraten durch Corona in Schwierigkeiten. „Völlig falscher Schluss, denn das ist schon immer gängige Praxis bei den Versicherungen“, so der 54-Jährige. „Aber trotzdem gut, dass das Thema aufgegriffen wurde. Denn es kann nicht sein, dass ein Handwerker drei Monate auf sein Geld warten muss und mit immensen Summen in Vorkasse gehen muss, von Material bis hin zu Lohnkosten. Das müssen wir angehen.“

Zu diesem Thema gesellte sich schnell ein weiteres: das Handwerk und die Digitalisierung. Kontaktbeschränkungen und Abstandsregeln erfordern neue Wege der Informationsverarbeitung und -übermittlung. „Das mittelständische Handwerk ist aber meist konservativ. Die fragen sich: Was soll ich mit dieser ganzen neuen Technik, was bringt sie mir?“ Dabei sei es doch die Zukunft, so Börner, dass auf jeder Werkbank ein Tablet liegen müsse. „Technische Dokumentationen und Handbücher gehören auf den Bildschirm. Und vieles rund um die Fahrzeugannahme und -übernahme muss digitalisiert werden.“ Sein

Verband will die Digitalisierung nun energischer vorantreiben. Auch mit Unterstützung der Vordenker in den Betrieben, die Applikationen und Software selbst programmieren – denn die wissen aus der täglichen Erfahrung, was gebraucht wird.

Selbstkritik: „Wir waren eigentlich dabei, ein Online-Terminportal für die Kunden aufzubauen, in dem sie mit der von der Versicherung genannten Werkstatt bequem einen Termin vereinbaren können. Das haben wir aus den Augen verloren und müssen da dringend etwas tun.“ Nächster Punkt auf der Agenda: „Das Lack- und Karosseriehandwerk muss für Jugendliche wieder sexy werden.“ Sexy heißt hier unter anderem: finanziell attraktiv. „Die jungen Leute fallen vor Lachen vom Stuhl, wenn sie hören, was sie in der Ausbildung zum Fahrzeuglackierer oder Karosseriebauer verdienen.“ Maurer, Bankkaufleute – alle stehen sich besser.

„DAS LACK- UND KAROSERIEHANDWERK MUSS FÜR JUGENDLICHE WIEDER SEXY WERDEN.“

„Eine Konsequenz daraus ist: Wir müssen mit den Versicherungen über die Stundensätze reden, damit die Betriebe höhere Vergütungen zahlen können.“

Alles notwendige Maßnahmen, damit die K+L-Betriebe gut gerüstet in die Zukunft

kommen. Dazu gehört für ihn auch, dass die Betriebe zukünftig wieder mehr Rücklagen bilden, um Krisen überstehen zu können. Wer den Mittelstand als Rückgrat der deutschen Wirtschaft betrachtet, für den steht das Überleben der Betriebe in einem noch größeren Kontext. „Das deutsche Handwerk ist international einmalig und durch die Handwerksordnung sind wir Vorreiter, was Qualität und Zuverlässigkeit angeht.“ Das sagt Peter Börner sehr nachdrücklich, mit hörbarem Stolz in der Stimme, bei dem seine eigene Biografie durchklingt: seine Großväter, sein Vater – alles Handwerksmeister.

Peter Börner beim ZKF im hessischen Friedberg:
„Corona hat uns alle gegroundet.“



In der Tradition ist er geblieben: Weil er, seit er denken kann, „was mit Autos“ machen wollte, ging er nach der mittleren Reife in die Lehre zum Karosserie- und Fahrzeugbauer. Als er zur Bundeswehr musste, wollte er unbedingt zur Marine. „Denn Wasser war schon immer mein Element.“ Statt Schiffen wurden es dann aber Autos: Weil er seine Ausbildung schon absolviert hatte, reparierte er in den 18 Monaten Wehrdienst im Bundeswehrfuhrpark so ziemlich alles, was Räder und keine Ketten hat. Nach dem Wehrdienst machte er seinen Meister, zwei Jahre an der Abendschule, mit Unterstützung seiner Eltern, für die er bis heute dankbar ist. Dann der Wechsel vom Ausbeulhammer zum Bleistift: Es folgten 15 Jahre bei Schwacke, zuletzt als internationaler Vertriebsleiter. Bei Eurogarant und beim ZKF ist er nun seit elf Jahren. Ob ihm das Arbeiten mit Blech und Lack fehlt? „Ehrlich gesagt nicht“, gibt Börner zu. „Meine jetzigen Aufgaben erfüllen mich voll und ganz.“ Eigentlich etwas anderes tun zu wollen würde aber auch nicht passen zu einem, der das Wort „eigentlich“ konsequent aus seinem Wortschatz verbannt hat. „Dieses Wort ist eines der grauseligsten überhaupt. Es relativiert jede Aussage. Dann kann ich es auch gleich lassen. Entweder ich meine die Sätze so, wie ich sie sage. Oder ich schweige.“

„DAS DEUTSCHE HANDWERK IST INTERNATIONAL EINMALIG UND DURCH DIE HANDWERKSORDNUNG SIND WIR VORREITER, WAS QUALITÄT UND ZUVERLÄSSIGKEIT ANGEHT.“

Einige Peter-Börner-Sätze im Schnelldurchlauf: „Das Konjunkturpaket der Bundesregierung ist ein Schlag ins Kontor der Autoindustrie. Die muss sich jetzt endlich mal bewegen.“ Was bis jetzt von den Konzernen in Sachen E-Autos angeboten werde, sei wirklich „Krabbelgruppe“. Viel zu Klein-Klein. „Die Hersteller müssten da mal einen Klotz hinstellen, dass die Heide wackelt.“

Auf die Frage, wie Deutschland die Krise übersteht: „Was meinen Sie, wie schnell wir wieder bei 100% sind, so schnell können Sie gar nicht gucken.“ Woher diese Zuversicht? „Ich glaube, dass in Deutschland die Mentalität vorherrscht: Nun haben viele von uns ein paar Wochen weniger gearbeitet, also müssen wir das ganz schnell wieder aufholen. Fleiß und Pflichtbewusstsein.“

Peter Börner ist wieder in Bewegung. Zwar mit vielen Tausend Kilometern weniger auf der Schiene und der Straße, mehr bei seiner Familie zuhause und das wird wahrscheinlich auch zu-

künftig so bleiben, aber es gibt vieles anzupacken, voranzutreiben, zu verbessern. Es gilt mehr denn je, Traditionen im Handwerk aufrechtzuerhalten und gleichzeitig den Fortschritt zu gestalten.



Peter Börner im Gespräch über E-Mobilität: „Die Hersteller müssten da mal einen Klotz hinstellen, dass die Heide wackelt.“

JETZT EINSTEIGEN!
Kostengünstiges Upgrade auf das neue CBR durch Inzahlungnahme von MIRACLE-Gebrauchtsystemen und besonders attraktive Leasingkonditionen.

DIE ZUKUNFT IST CARBON

**„I STATT E“
INSTANDSETZEN STATT ERNEuern
JETZT NOCH EFFIZIENTER!**

MADE BY
Miracle europe®

www.carbon.ag

„STAATLICHE FÖRDERHILFEN NUTZEN“

WÄRMERÜCKGEWINNUNG, LED-BELEUCHTUNG UND PERFEKTE ABSTIMMUNG DER BETRIEBSPARAMETER AUF DEN LACK: WIE SICH IN DER KABINE ENERGIE SPAREN LÄSST.



Jürgen Sterzik, Vertriebsleiter Lackieranlagen bei Wolf Geisenfeld, hat über zwei Jahrzehnte Erfahrung in der Lackierbranche. In Sachen Nachhaltigkeit hat sich hier in den letzten Jahren einiges bewegt, erklärt der Experte im Interview mit der color.news.

Herr Sterzik, im K+L-Betrieb hat die Lackierkabine einen hohen Anteil am Energieverbrauch. Was hat sich in den letzten Jahren getan, um diesen Kosten- und Umweltfaktor zu reduzieren?

Die Lackierkabine ist häufig der größte Energieverbraucher in einem Betrieb. Daher ist hier eine Energieeinsparung durch Wärmerückgewinnung, Betriebsartenprogramme und frequenzgeregelte Ventilatorantriebe am stärksten spürbar. Moderne Anlagen mit effizienten Wärmetauschern verwenden heute bis zu 50 Prozent der Wärme aus der Fortluft wieder, um die kalte Ansaugluft zu erwärmen. Und die intelligente Betriebsartensteuerung passt die Lüftung an den jeweiligen tatsächlichen Bedarf an. Damit reduziert sich der Energieverbrauch nochmals erheblich.

Alles computergesteuert?

Ganz genau. Über die Jahre ist diese Steuerung deutlich verfeinert worden. Grundlage bieten dabei unsere Erfahrungen als weltweit tätiger Kabinenhersteller. Gemeinsam mit unseren Kunden und mit den Lackherstellern sammeln wir Daten und Fakten. Darauf basierend werden die Algorithmen zum Betrieb der Kabine den Anforderungen der Lackierer, neuen Lackmaterialien, aber auch gegebenenfalls den klimatischen Bedingungen angepasst.

Welche Regeleinheit hat sich als besonders effektiv erwiesen?

Sobald eine bestimmte Zeit keine Druckluftentnahme durch die Lackierpistole mehr erfolgt, schaltet die Anlage zunächst automatisch auf Standby-Betrieb mit stark reduzierter Luftleistung. Wenn nach längerer Standby-Zeit immer noch nicht wieder lackiert wird, schaltet die Steuerung auf Energiesparmodus im Umluftbetrieb. Wenn der Lackierer wieder anfangen möchte zu lackieren, erkennt die Anlage den Druckluftbedarf und schaltet automatisch in den Lackiermodus. Ist dieser hochgelaufen, kann weiterlackiert werden. So wird der Betrieb der Anlage immer exakt an die Arbeitsabläufe angepasst: Das bedeutet maximale Effizienz, was den Energieverbrauch betrifft.

Aber jeder Lackierer hat seine eigene Handschrift, seinen eigenen Stil.

Das ist richtig. Aber allen gemeinsam ist der Wunsch, ein gutes Ergebnis bei minimalen Energiekosten zu erzielen. Durch den hohen Automatisierungsgrad unserer Kabinen bieten wir ein sehr effizientes Grundgerüst. Aber der Lackierer kann, neben den fest hinterlegten Ablüft- und Trockenprogrammen, auch Programme konfigurieren, um individuelle Anforderungen in die Steuerung mit aufzunehmen. Hier beraten wir gerne, um das Lackieren prozesssicher zu machen und gleichzeitig den geringsten Energieverbrauch sicherzustellen.

Nun gehört die neue, moderne Anlage zu den größten Investitionen im K+L-Betrieb. Wie kann der Lackierer Energie einsparen, wenn er noch eine Anlage älteren Baujahres besitzt?

Hier hat es der Lackierer selbst in der Hand. Er sollte die Anlage nur so lange im Lackierbetrieb laufen lassen, wie es wirklich nötig ist. Bei längerem Stillstand sollte man die Anlage besser ausschalten.

„4 GRAD WENIGER BEDEUTEN CIRCA 10% EINSPARUNG.“

Eine einfache Möglichkeit, den Verbrauch zu reduzieren, ergibt sich durch eine Absenkung der Kabinentemperatur im Winter. 4 Grad weniger bedeuten circa 10% Einsparung. Dieser Effekt ist übrigens auch bei modernen Anlagen wirksam. Einen großen Beitrag zur Energieeinsparung leisten natürlich moderne Lackmaterialien mit niedrigen Trockentemperaturen und kurzen Trockenzeiten.

Ist es auch möglich, eine ältere Kabine energieeffizient nachzurüsten, wenn nicht direkt eine neue installiert werden soll?

Prinzipiell ist es möglich, eine bestehende Kabine mit einer Wärmerückgewinnung und einer modernen Betriebsartensteuerung nachzurüsten. Da wir die Lüftungsgeräte selbst im eigenen Werk fertigen, können wir viele Komponenten auch nach Jahren erneuern und ergänzen. So lässt sich die Lebensdauer einer Anlage deutlich verlängern. Aber auch wer sich eine neue Kabine anschafft, muss die alte WOLF Kabine nicht automatisch verschrotten. Hierfür gibt es einen Gebrauchtmärkte, der für ein zweites Leben sorgt. Im Grunde ge-

nommen ist dies auch eine Form nachhaltigen Wirtschaftens.

Wie wichtig ist für Sie bei der Weiterentwicklung der Lackierkabinen die Zusammenarbeit mit Lackherstellern wie Spies Hecker?

Die Zusammenarbeit ist für uns von großer Bedeutung. Ein Beispiel: Wir haben

in der Computerteuerung der Anlagen die Möglichkeit, vier Programme zu hinterlegen, die speziell auf einen Lack abgestimmte Abläufe

wie die Dauer des Ablüftens und des Trocknens gespeichert haben. So können wir unsere Kabinen etwa perfekt auf die neue Speedtechnologie von Spies Hecker abstimmen. Hier Hand in Hand zu arbeiten ist auf jeden Fall wichtig.

Welche neuen Entwicklungen gibt es noch mit Blick auf die Energieeffizienz der Kabinen?

Neben der Optimierung der Steuerung betrifft dies die Beleuchtung. Seit etwa sechs Jahren rüsten wir nahezu alle Kabinen mit LED aus, die gegenüber herkömmlichen Lampen rund 70% Strom sparen. Ganz neu ist jetzt unsere Tageslicht-LED mit vollem Farbspektrum. So wird der Farbgleich im Freien oder mit einer Taglicht-Handlampe beim Nachlackieren obsolet. Je besser der Lackierer sieht, desto effizienter und genauer kann er arbeiten. Kosten- und energieaufwendige Nacharbeiten werden minimiert.

Was sollte ein Betrieb beachten, der eine neue Lackierkabine installieren möchte?

Zunächst: Für nachweislich energieeffiziente Kabinen gibt es interessante staatliche Fördermöglichkeiten, über die man mit einem Energie- und Fördermittelberater sprechen sollte. Dann muss die Frage geklärt sein, ob zusätzlich weitere ökologisch nachhaltige Innovationen geplant sind. Wird etwa erwogen, in der nächsten Zeit ein Blockheizkraftwerk zu installieren, sollte die Lackierkabine im Vorhinein darauf ausgerichtet sein.

Was bedeutet das?

Ist ein BHKW die einzige Energiequelle, so muss das Lüftungsaggregat der Kabine mit Warmwasser beheizbar sein statt mit einer Gasflamme. Es können jedoch auch Warmwasser plus Gasheizung gleichzeitig in einem Lüftungsaggregat vorhanden sein. Für das entsprechende Heizregister müssen Sie nur zusätzlichen Platz einplanen.

Wird es zukünftig die Null-Emissionen-Kabine geben?

Ich denke, dass wir mit Blick auf Beheizung, Ventilatoren und Beleuchtung bei nahezu maximal effizienter Energienutzung angekommen sind. Die Ökobilanz einer Kabine hängt somit hauptsächlich an der Frage, ob Strom und Wärme aus „grünen“ Energiequellen gewonnen werden.

„SIGNIFIKANTE ENERGIEEINSPARUNGEN IN DEN LETZTEN JAHREN“

AN VIELEN STELLEN IM K+L-BETRIEB LOHNT SICH DIE PRÜFUNG, OB ARBEITSABLÄUFE ENERGIEEFFIZIENTER GESTALTET UND MATERIALIEN SPARSAMER EINGESETZT WERDEN KÖNNEN. IM INTERVIEW MIT SEBASTIAN SCHOLZ VON SATA NEHMEN WIR ALLES RUND UM DIE LACKIERPISTOLE IN DEN BLICK.



Sebastian Scholz, Vertriebsleiter Deutschland und Österreich SATA GmbH & Co. KG.

Herr Scholz, wie lassen sich im Umgang mit der Lackierpistole Energie und Ressourcen sparen?

Zunächst einmal ist es wichtig, den Vorgaben und Empfehlungen der Lackhersteller genau zu folgen. Dazu gehören beispielsweise die Empfehlung der Düsendgröße und das Einhalten des Schichtaufbaus innerhalb des Lacksystems. Schließlich werden die Produkte von den Herstellern mit Blick auf Qualität und Effizienz optimal aufeinander abgestimmt.

Worauf sollte der Lackierer noch achten?

Auf den gepflegten, sauberen Zustand seiner Lackierpistole. Dazu gehört die regelmäßige Reinigung, Wartung und Pflege der gesamten Lackierpistole. Weitere wichtige Aspekte sind die Qualität und das ausreichende Volumen der Druckluft. Diese sollte nicht nur sauber und trocken sein, sondern auch frei von lackstörenden Substanzen. Hier spielen viele Faktoren eine Rolle – etwa der Standort des Kompressors, sein Pflegezustand, der Aufbau und das Material des Druckluftnetzes, die Innendurchmesser der Druckluftleitung bis hin zum Anschlussnippel an der Lackierpistole.

Thema Druckluft: Inwieweit können Sie als Hersteller von Lackierpistolen Einfluss auf den Verbrauch und die Ersparnis nehmen?

Das ist nicht ganz einfach, denn einerseits geben uns die Materialhersteller vor, wie das Resultat am Ende auszusehen hat, andererseits versuchen wir natürlich immer energieeffizient zu arbeiten. Bis zu einem gewissen Punkt gelingt das auch, aber die Physik zeigt uns dann irgendwann einmal unsere Grenzen. Im Vergleich zur „alten“ Hochdrucktechnologie, die seinerzeit mit circa 5 bar Zerstäubendruck appliziert wurde, liegen wir heute zwischen 0,7 und circa 2,0 bar. Das bedeutet, dass wir in den letzten Jahren signifikante Energieeinsparungen erzielen konnten. Der Auftragswirkungsgrad

(Übertragungsrate) hat sich außerdem seit Ende der 80er Jahre fast verdoppelt.

Wo liegt denn Ihr Spielraum, was die Energieeffizienz beim Lackiervorgang angeht?

Wir liegen mit unserem Auftragswirkungsgrad deutlich über den gesetzlichen Vorgaben. Und wir sehen noch ein wenig Spielraum gerade bei der Entwicklung der Lackierpistole und dem dazugehörigen Düsensystem. Allerdings sind unsere Produkte nur ein Teil des gesamten Applikationsprozesses. Dieser ist ein Zusammenspiel aus dem eingesetzten Beschichtungsmittel – zum Beispiel Lack – und der Zerstäuberleistung. Wenn der Lackierer beispielsweise dünnflüssiges Lackmaterial zerstäuben muss, braucht er weniger Energie als bei einem dickflüssigen Lackmaterial. Außerdem spielt die Lackiertechnik des Anwenders eine ganz wichtige Rolle. Wir wissen, dass Lackieren viel mit dem Gefühl und der Erfahrung des Lackierers zu tun hat. Hier beeinflussen der Lackierabstand, die Geschwindigkeit und die Form des Objektes den Verbrauch und somit den Overspray bei der Applikation.

Die Düse ist technisch betrachtet das entscheidende Teil für mehr Effizienz?

Nicht nur die Düse. Es ist das Zusammenspiel zwischen der Düsenteknologie und dem Aufbau der Lackierpistole. Technisch betrachtet ist der Düsenatz, bestehend aus Farbdüse, Farbnadel und Luftdüse, das Herz der Lackierpistole. Aber das gesamte System der Lackierpistole muss miteinander harmonieren, damit man die höchste Effizienz erreicht.

Wie wichtig ist bei der Entwicklung einer Lackierpistole die Abstimmung mit den Lackherstellern?

Ein absolutes Muss. Wir arbeiten Hand in Hand mit der Lackindustrie. Oft stehen wir vor Herausforderungen, die wir gemeinsam lösen müssen. Schließlich haben wir fast immer dieselben Kunden mit demselben Ziel: eine perfekte Lackierung.

PLASTIK STATT BARES

KONTAKTLOSES BEZAHLEN MIT KARTE ODER SMARTPHONE MINDERT DAS ANSTECKUNGSRISIKO. DAS HAT UNS CORONA GELEHRT. WELCHE BEZAHLARTEN ES GIBT, WELCHE FÜR K+L-BETRIEBE AM GÜNSTIGSTEN SIND: EIN ÜBERBLICK.

Wurden im Dezember 2019, also vor der Pandemie, laut Handelsverband Deutschland (HDE) nur circa 35% aller Transaktionen per Karte oder Smartphone abgewickelt, betrug der Anteil dieser bargeldlosen Bezahlformen im April 2020 schon rund 65%. Jörg Bernhauer, Associate Director beim Bundesverband deutscher Banken: „Ich gehe davon aus, dass das Bargeld in diesem Jahr weiter an Boden verlieren wird.“ Denn: bargeldlos bedeutet kontaktlos.

Am populärsten ist zurzeit in Deutschland mit rund 100 Millionen Stück die Girocard, früher EC-Karte genannt. Sie wird von den meisten deutschen Banken kostenlos oder gegen eine geringe Jahresgebühr ausgegeben. Für die Werkstätten bietet sie direkte Vorteile: Es gibt keinen technischen Mindestbetrag. Außerdem besteht aufgrund der Zahlungsgarantie der kartenausgebenden Bank die Sicherheit, dass das Geld der Kunden in der Regel innerhalb von 24 Stunden auf dem Konto landet. Die Gebühren liegen bei 0,2% des jeweiligen Umsatzes.

Bei den Debit- und Kreditkarten sind dagegen bei den in Deutschland führenden Anbietern Visa und Mastercard 2,5% des Betrages fällig. Es gibt aber auch günstigere Bezahlmethoden, die nur 1,4% des Umsatzes oder eine Gebühr pro Transaktion erheben. Bei diesem Geschäftsmodell gilt: Je mehr Transaktionen ein Betrieb tätigt, desto günstiger ist die einzelne

Transaktion für ihn. „Große Unternehmen mit vielen Transaktionen investieren eher in den Kauf von Karten-Terminals, während kleine Unternehmen mit weniger Transaktionen diese eher mieten“, so Experte Jörg Bernhauer vom Bankenverband.

Da das Bezahlen mit Apple Pay oder Google Pay im Kommen ist, sollten sich Betriebe auch darauf einstellen. Das bedeutet, dass sie bei Anschaffung oder Miete eines Karten-Terminals darauf achten müssen, ob es NFC-fähig ist. NFC steht für Near Field Communication und ermöglicht das völlig kontaktlose Bezahlen: Das Smartphone muss nur in geringem Abstand vor das Gerät gehalten werden. Fast alle deutschen Kreditinstitute bieten mittlerweile die Verknüpfung von Kredit- und Debitkarten mit Apple Pay und Google Pay an. Der Kunde benötigt nur ein iPhone beziehungsweise Android-Smartphone mit NFC-Chip und der entsprechenden App.

Banken, Sparkassen und Volksbanken bieten Unternehmenskunden ihre Kartenlesegeräte oft zu individuellen Konditionen an. Dieses Angebot sollte der Betrieb mit den Konditionen anderer Dienstleister vergleichen. Wichtig hierbei: Der Anbieter muss von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zertifiziert sein und seine Kundendaten auf deutschen Servern speichern.

1 Moderne Karten-Terminals wie das SumUp Air sind fast ausnahmslos mit einem NFC-Chip ausgestattet.

VERGLEICHEN LOHNT SICH

Wie viele Transaktionen haben Sie pro Monat?

Wie hoch ist der durchschnittliche Umsatz pro Transaktion?

Wie viele Zahlungen werden mit Kredit- und Debitkarten abgewickelt?

Erfragen Sie die Konditionen von mehreren Bezahlmethoden.

Fragen Sie bei Ihrer Hausbank nach einem individuellen Angebot.

Wählen Sie auf jeden Fall ein Kartenlesegerät mit NFC.



AXALTA DEUTSCHLAND ORDNET GESCHÄFTS- FÜHRUNG NEU

DIE AXALTA COATING SYSTEMS GERMANY GMBH & CO. KG STELLT IHR NEUES FÜHRUNGSTEAM FÜR DEN GESCHÄFTSBEREICH REFINISH VOR.

Kürzere Entscheidungswege, effektivere Nutzung vorhandener Synergien sowie gleichzeitig mehr Nähe zu den Kunden – so lauten die Ziele bei Umsetzung der jetzt vorgestellten Maßnahmen. Im Mittelpunkt steht dabei eine neu definierte Führungsstruktur von Axalta in Deutschland. Bereits Mitte Juni wurde Georg Tautz zum Geschäftsführer Deutschland (Vorsitz) der deutschen Axalta Gesellschaften benannt. Gleichzeitig übt er weiterhin seine bisherige Position als Regional Business Director Zentral- und Osteuropa, Deutschland und Österreich aus. Unterstützt wird er dabei ab sofort von Frank Forst. Als Vertriebsleiter Refinish Deutschland für den Direktvertrieb der Konzernmarken Spies Hecker und Standox übernimmt er nun darüber hinaus die Aufgabengebiete Großkunden sowie Technik. Thomas Melzer, Key Account Manager, leitet künftig die Bereiche Handel, Business Development, OEM Aftersales sowie Marketing. Das neue Führungsteam ist für alle Marken von Axalta verantwortlich.

Gleichzeitig ordnet Axalta seine Verkaufsregionen für den Direktvertrieb der Marken Spies Hecker und Standox neu. Die nun von sieben auf vier gestrafften Gebiete ermöglichen eine effektivere Kundenbetreuung. Wesentlich dazu bei trägt die neue Position der regionalen Verkaufsleiter. Sie bilden den kurzen Draht zwischen Kundenbedürfnissen und Geschäftsleitung.

„Diese strukturellen Änderungen innerhalb unserer deutschen Organisation sind die entscheidenden Voraussetzungen dafür, unseren Geschäftspartnern auch in Zukunft den weiterhin besten Service zu bieten. Die Bewegungen am Markt für Unfallschadenreparatur, das damit einhergehende veränderte Kundenverhalten sowie die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit sind klare Gründe für unsere jetzt eingeleiteten Maßnahmen“, so Georg Tautz.



Das neue Führungsteam der Axalta Coating Systems Germany GmbH & Co. KG für den Geschäftsbereich Refinish. Neben Georg Tautz (Mitte) übernehmen darin mit Frank Forst (rechts) und Thomas Melzer (links) zwei weitere, langjährige Führungskräfte neue Aufgaben.

WAS DIE KENNZAHLEN VERRATEN

DER KENNZAHLEN-KOMPASS ALS ONLINE-BETRIEBS-VERGLEICH HAT SICH IN DER K+L-BRANCHE ETABLIERT. DIE ERMITTELTEN ZAHLEN LIEFERN EINE GUTE BASIS FÜR EFFIZIENZSTIEGERNDE MASSNAHMEN.

Nüchternes Zahlenwerk? Mitnichten. Für Menschen wie Herbert Prigge oder Marina Markanian von der bpr Mittelstandsberatung erzählen die Ergebnisse des Kennzahlen-Kompasses ganze Geschichten. Erfolgsgeschichten – aber eben auch bisweilen Storys von verlorenen Umsätzen und sinkenden Margen. Betriebsberaterin Marina Markanian: „Natürlich ist es für einen Betrieb fantastisch, wenn seine Ergebnisse über denen der Branche liegen. Aber mindestens genauso wichtig ist es, gegebenenfalls die unter den Vergleichswerten liegenden Zahlen zu analysieren und geeignete Maßnahmen zu treffen.“



Marina Markanian, Betriebsberaterin bei der bpf Mittelstandsberatung.

Hier ist betriebswirtschaftliche Detektivarbeit gefragt. Beispiele? Liefern Prigge und Markanian ohne zu zögern. „Interessant ist immer ein Blick auf die Lohnumsätze pro Mitarbeiter. Der Lohnumsatz im Lackbereich der einzelnen Unternehmen schwanken dabei 2019 erheblich, lagen im Schnitt aber unter 100.000 Euro. Doch einige Betriebe der Branche erzielten Lohnumsätze pro Mitarbeiter von weit über 150.000 Euro.“ Wie entsteht diese Bandbreite?

Der Kennzahlen-Kompass liefert zunächst sachliche Hinweise, nüchterne Zahlen und klare Fakten und bildet damit den Ausgangspunkt für die darauf folgende individuelle Analyse. „Gezeigt wird, wie die momentane individuelle betriebswirtschaftliche Situation im Vergleich zur gesamten Branche ist. Warum sich diese allerdings genau so darstellt, muss dann in einer weiteren Analyse ermittelt werden. Diese führt zu Handlungsvorschlägen, um die Ergebnisse in Zukunft weiter zu verbessern.“ Versteckte Warnhinweise, schnell erkennbare Fehler – all dies erblickt das betriebswirtschaftlich geschulte Auge in den Aufstellungen.

Es geht darum, Stellschrauben zu erkennen. Sie in die korrekte Richtung drehen. Und am Ende anhand des nächsten Kennzahlen-Kompasses die Auswirkungen validieren. Das hilft auch

beim Thema Marge. „Der Blick auf die erzielten Renditen im Lackmaterial liefert zumeist auch Erkenntnisse über die Effizienz des Lackmaterials. Hintergrund: Produkte, mit denen ich schneller arbeiten kann, bringen mehr produktive Stunden. Dann zahle ich für den Mischlack vielleicht etwas mehr; kann aber dafür mehr Aufträge in der gleichen Zeit abwickeln.“ Was am Ende zu einer besseren Auslastung des Lackteams und so zu mehr verrechenbaren Stunden bei gleichen Lohnkosten führt. „Dagegen selten, aber ebenfalls mit dem Betriebsvergleich zu entdecken: Der „Schwund“ großer Lackmengen im Unternehmen durch die Entnahme von Mitarbeitern.“

Grundlage aller Überlegungen und Planungen bilden die Daten, die von den Marktteilnehmern in den eigenen Unternehmen erfasst und anschließend in die Online-Formulare eingegeben werden. Eine eindrucksvolle dreistellige Zahl war es 2019. Spannend, wie viele Unternehmen der K+L-Branche sich in diesem Jahr beteiligen. „Die Auswirkungen der Corona-Krise auf die Branche zu sehen, wird sicherlich spannend sein. Und jedem Teilnehmer klare Rückmeldung darüber geben, wie krisensicher sein Unternehmen aufgestellt ist. Wo es gut läuft – oder in welchen Bereichen noch Optimierung notwendig ist.“

SO NEHME ICH TEIL

Teilnehmer können sich für den laufenden Betriebsvergleich im Internet anmelden. Unter www.kennzahlen-kompass.de stehen dort die erforderlichen Informationen bereit. Eine weiterführende Beratung bieten zudem die Experten von bpr Mittelstandsberatung GmbH. Der Vergleich gilt als einer der größten der K+L-Branche und wird seit 2000 durchgeführt. Die hohen Sicherheitsvorkehrungen entsprechen den Standards beim Online-Banking. Die Ergebnisse des Kennzahlen-Kompasses werden einmal jährlich exklusiv den registrierten Teilnehmern zur Verfügung gestellt.



Herbert Prigge, Geschäftsführer bpr Mittelstandsberatung.

MENSCHEN BEI SPIES HECKER ...

... WAS MACHT JÖRG SANDNER, LEITER TRAINING DEUTSCHLAND?

Halbe Sachen mag Jörg Sandner vom Spies Hecker Trainingsteam Deutschland nicht. Gibt es herausfordernde neue Farbtöne oder neue Lackiertechniken, beschäftigt er sich solange damit, bis das Ergebnis zu 100% passt. Vermeldet ein Kunde Schwierigkeiten oder treten beim Lackieren Probleme auf, klemmt er sich dahinter und forscht geduldig nach, bis er die Ursache gefunden hat. Im Kundentraining bemüht er sich immer, voll auf die Teilnehmer einzugehen: „Ob ich einem Auszubildenden etwas zeige oder einem Betriebsinhaber, der seit Jahrzehnten im Geschäft ist – es geht darum, dass ich gründlich und verständlich erkläre“, sagt der gelernte Lackierermeister. Was in seinem Job am schönsten ist? „Das Arbeiten bei Spies Hecker macht einfach grundsätzlich Spaß. Das Arbeitsklima ist spitze, wir sind eine gute Mischung aus Jüngeren und Älteren, die Kollegen sind immer hilfsbereit und auch die Zusammenarbeit mit den Kunden läuft rund.“ Und was läuft nicht? „Die Bürokratie in Deutschland und Europa nimmt zu. Es gibt immer mehr Verordnungen und Gesetze, die in der Chemie beachtet werden müssen. Mitunter ist das alles ganz schön kompliziert.“

UMSTIEG AUF DIGITALE SCHULUNGS-ANGEBOTE WÄHREND DES SHUTDOWNS

In den ersten Monaten der Corona-Pandemie sind zudem ziemlich viele Abläufe komplizierter geworden. Training in einer Gruppe? Fehlanzeige. Zum Kunden rausfahren, wenn etwas nicht funktioniert? Eher selten. Jörg Sandner ist aber keiner, der die Flinte ins Korn wirft. Die Trainings gab es digital und der Kontakt zum Kunden ließ sich ebenfalls digital oder auch per Telefon halten. „Wobei ich persönlich schon lieber direkt mit den Menschen spreche“, bekräftigt der 45-Jährige. Und manches lässt sich per Video nicht regeln: „Du erkennst auf dem Bildschirm einfach nicht hundertprozentig, wie das Lackierergebnis aussieht, ob es zum Beispiel kleinere Fehler gibt. Dafür muss man danebenstehen.“ Das ist seit dem 1.

Juli wieder möglich: seitdem ist das Spies Hecker Training Center wieder geöffnet.

Der Bedarf an gut geschulten Fachkräften und damit an Training wird langfristig eher steigen, davon ist Sandner überzeugt. „Autolackierer können ihre handwerklichen Fertigkeiten bei Bedarf auch in anderen Feldern nutzen. Es wird immer genügend Dinge geben, die lackiert werden müssen.“ Da klingt der Optimismus

durch, der dem Kölner zu eigen ist. Der Domstädter sagt: „Et kütt wie et kütt“ und „Et hät noch immer jot jejeange“ – es kommt, wie es eben kommt und es ist noch immer gut gegangen.

RHEINISCHE FROHNATUR

Dem rheinischen Frohsinn ist Jörg Sandner übrigens durchaus nicht abgeneigt. Im Karneval ist er aktiv dabei, und das im Besonderen an den jecken Tagen im Straßenkarneval. Geselligkeit und ein kühles Kölsch schätzt er das ganze Jahr über. Gerne auch zuhause am Grill. Auch hier macht er keine halben Sachen. Die Marinaden und Rubs rührt er selbst an – Fertigware ist nicht seins – und dann kommt das Fleisch ein paar Stunden in den Smoker, wo es schön langsam gart. Abends schauen dann oft noch Kollegen oder auch der ein oder andere Kunde vorbei. Man sitzt zusammen und klönt, erzählt. „Über die Jahre, ja, fast schon Jahrzehnte, sind für mich bei Spies Hecker echte Freundschaften entstanden.“



Jörg Sandner, Spies Hecker Trainingsteam Deutschland.

CARBON MIT NEUEM KOMPLETTSYSTEM FÜR „I STATT E“

MIT „INSTANDSETZEN STATT ERNEuern“ UND DEM MIRACLE-SYSTEM HAT SICH DAS TEAM DER CARBON GMBH ALS FÜHRENDER ANBIETER FÜR KAROSSERIE-AUSSENHAUTREPARATURKONZEPTE ETABLIERT. MIT DEM NEUEN CARBON BODY REPAIR SYSTEM, KURZ CBR, STELLT DAS UNTERNEHMEN JETZT EIN VÖLLIG NEU ENTWICKELTES RICHTSYSTEM FÜR KAROSSERIEBAUER UND LACKIERER VOR.

Das Ziel: noch mehr Reparaturqualität und Effizienz beim Richten durch extrem leichte Materialien, hohe Steifigkeit und eine optimale Ergonomie der Zugkomponenten. Erreicht wird dies durch einen hohen Anteil an hochwertigen Komponenten aus Carbon und carbonfaserverstärkten Kunststoffen sowie eine einzigartige Wabenstruktur. Mit einer Investitionssumme im siebenstelligen Bereich handelt es sich laut Vertriebsleiter Siegbert Müller um die größte Investition in der Firmengeschichte. So wurden in der Entwicklungsphase des CBR mehr als vierzig Spritzgussformen konstruiert, gefertigt und mehrfach optimiert. Das extrem niedrige Gewicht der CBR-Zugkomponenten reduziert den Kraftaufwand bei alltäglichen Richtarbeiten erheblich. Die Zugkomponenten Strong-, Line-, Easy- und Lever-Tool werden durch zahlreiche Zubehörteile und Verlängerungen ergänzt.

20 JAHRE KNOW-HOW

Das Ansetzen der Zugwerkzeuge – insbesondere beim Arbeiten über Kopf und bei Nutzfahrzeugen – gelingt deutlich einfacher als mit konventionellen Systemen. Das CBR, so Müller, bündelt das durch zahllose, anspruchsvolle Karosserie-Reparaturen gewonnene Know-how mit den Erfahrungen aus der über

20-jährigen Zusammenarbeit mit Automobil-Herstellern und dem Karosserie- und Lackierhandwerk. Das übersichtliche Bedienpanel und die vorbelegten Schweißparameter der neu entwickelten Inverter-Stromquelle vereinfachen die Handhabung in der Praxis erheblich. Zudem sorgt die Elektronik des CBR-C1 Inverters dafür, dass Bits auch auf sehr dünnen Blechen zuverlässig ohne Löcher und Durchbrand geschweißt werden können.

ALUREPAIR MIT MEHR LEISTUNG

Mit dem neuen AluRepair VISAR stellt die Carbon GmbH die 3. Generation ihres 3-in-1 Multitalents für die Reparatur von Aluminiumbauteilen und das Bolzenschweißen vor. Mit dem 1.200 Ampere starken Gerät lassen sich Aluminium-Bits sowie Gewinde-, Masse- und Geräteträgerbolzen bis Ø 12 mm schweißen, sowie spezielle Auszugsbolzen für das schnelle Entfernen von Stanznieten setzen. Der Clou: die jeweils optimalen Schweißparameter für die Bolzen können einfach über die Teilenummer des Herstellers abgerufen werden. Das notwendige Know-how für die profitable Instandsetzung von Stahl- und Alu-Blechen liefert der Systemanbieter in seinen speziellen Karosserie-Trainings und Seminaren.



Alles in bester Ordnung: der neue, übersichtliche Systemwagen mit Schublade und Kabelhaltern ermöglicht schnellen Zugriff auf die Zugkomponenten, Verlängerungen und das umfangreiche Zubehör des CBR-Reparaturkonzepts.



PowerCure System

Sichere Durchhärtung ohne Einschränkung

- **EINFACHES HANDLING**
dank des ergonomischen Mischers
- **WENIGER ABFALL**
im Vergleich zu jedem anderen Booster oder 2-K-System am Markt
- **KLIMAUNABHÄNGIGE AUSHÄRTUNG**
einzigartig gegenüber allen anderen Klebstoffen bei niedrigen Temperaturen



NEU! Jetzt auch in 400 ml

Sika PowerCure
600 ml Dispenser & Beutel

10 cm kürzer,
800 g leichter

Sika PowerCure
400 ml Dispenser & Beutel

Zum Video

www.sika.de/automotive-repair



AUTOMOTIVE REPAIR WORKS WITH SIKA | KAROSSERIE LACK AUTOGLAS

BUILDING TRUST



KEINE CHANCE FÜR LABS

NORMGERECHTE LUFTFILTER VON FREUDENBERG IM KAMPF GEGEN LACKBENZUNGSSTÖRENDE SUBSTANZEN

Da kann der Lackierer noch so erfahren und die Arbeitsweise noch so präzise sein: Dringen in die Kabinenluft sogenannte lackbenzungsstörende Substanzen, kurz LABS, ein, kann es in der Folge zu Lackierfehlern kommen. Für Werkstätten eine kostspielige Fehlerquelle und ein Problem, das bei Herstellern von Luftfiltern schon lange bekannt ist. Zu den LABS gehören Stoffe wie bestimmte Öle, Klebstoffe, Wachse, Trennmittel, Weichmacher oder auch Bestandteile von Kunststoffen wie PFTE und Polyethylen.

Damit beim Lackiervorgang in der Kabine diese LABS nicht auftreten, unterzieht Freudenberg Filtration Technologies seine Luftfilter für die industrielle Lackierung einem besonderen Stresstest. In Zusammenarbeit unter anderem mit dem Fraunhofer-Institut IPA Stuttgart und dem Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) wurde dazu die neue Prüfnorm VDMA 24364 entwickelt. Ziel ist es, den verschiedenen Kundengruppen LABS-

konforme Luftfilter anbieten zu können, bei denen sichergestellt ist, dass sie die lackbenzungsstörenden Substanzen eliminieren und somit LABS-bedingte Lackierfehler seltener werden. Freudenberg bietet mit seinen Taschen- und Kassettenfiltern, Farbnebelabscheidern, Filtermatten, HT-Filtern und leistungsstarken Hochtemperaturfiltern für die Lacktrocknung ein LABS-konformes komplexes Luftfilterportfolio für die Lackierkabine. Zuverlässig zu erkennen ist die LABS-Konformität am Hinweis auf die Prüfnorm VDMA 24364.



Liefert innovative und normgerechte Luftfilter: Freudenberg Filtration Technologies.

SCHNELLER SCHEIBEN-TAUSCH BEI LKW

OEM-FESTIGKEIT DER ERSATZVERGLASUNG BEREITS NACH 90 MINUTEN

Der Tausch schwerer Großscheiben, wie sie in Lkw, Transportern oder Caravans verbaut werden, stellt Autoglaser vor besondere Herausforderungen. Ein Scheibenklebstoff sollte daher über eine ausreichend hohe Anfangshaftung verfügen, verarbeitungsfreundlich sein und möglichst schnell die maximale Stabilität erreichen. Das speziell für die Nutzfahrzeugverglasung konzipierte Sikaflex®-271 bietet nach Aussage des Herstellers mit einer Offenzeit von zehn Minuten genügend Spielraum, um auch großflächige Scheiben perfekt zu positionieren. Durch den ergonomischen PowerCure Dispenser und die speziellen V-förmigen Düsen, so Sika, gelingt die Applikation der Klebstoffraupe im optimalen Winkel und in der genau richtigen Menge.

Der Klebstoff ist nach Angaben des Spezialisten dabei so abgestimmt, dass er das ganze Jahr über und bei unterschiedlichsten Witterungsbedingungen gleichbleibende Resultate liefert. Jochen Gaukel, Vertriebs- und Bereichsleiter Sika Automotive Repair: „Die vollständige Durchhärtung von Sikaflex®-271

PowerCure nach 90 Minuten stellt die ursprüngliche Torsionssteifigkeit des Lkw auf Erstausrüsterniveau wieder her. Lkw-Fahrerhäuser können gleich im Anschluss problemlos gekippt werden, um zum Beispiel Inspektionen durchzuführen. Hier ist ein Verrutschen der Scheibe ausgeschlossen und auch die Assistenzsysteme sind dauerhaft sicher kalibriert. Der Kunde verlässt den Betrieb mit einem voll einsatzfähigen Fahrzeug.“



Speziell für die Nutzfahrzeugverglasung konzipiert. Die vollständige Durchhärtung von Sikaflex®-271 PowerCure ist nach 90 Minuten erreicht.

ICH WAR EINE LACKIERFOLIE

HORN & BAUER STARTET EIN PROJEKT ZUM UMWELTGERECHTEN FOLIEN-RECYCLING

Plastiktüten ausgegrenzt. Strohhalme verboten. Wie passt da das Thema Abdeckfolie in die Zeit? Gut, wenn es nach Karsten Grötecke, Director Sales Automotive Aftermarket bei Horn & Bauer geht: „Unser gesamtes Sortiment wurde so umgebaut, dass nun alle Produkte komplett recyclebar sind.“ Dazu gehören auch die Lackierfolien des Familienunternehmens. „Gemeinsam mit dem französischen Umweltdienstleister SUEZ Deutschland bieten wir unseren Kunden künftig ein umweltgerechtes Recycling als ökologisch wirksamen Weg an.“ Hohe Flexibilität steht, so Grötecke, im Mittelpunkt des Systems. „Wann Sammelsäcke abgeholt werden, entscheidet die Werkstatt nach ihrem individuellen Bedarf. Es gibt keinen festen Abholturnus“, erklärt Olaf Postel, Head of SUEZ.rechain. „Unser Kunde kann die Abholung zu jeder Zeit über unser Online-Portal SUEZ.cockpit anmelden. Der Vorlauf beträgt sieben Werktage. Einzige Voraussetzung ist, dass mindestens zwölf unserer Sammelsäcke zur Abholung bereitstehen.“ Die Kosten für die Entsorgung zahlen die Betriebe über den Kauf der Säcke, in denen die Folien zwischengelagert und abtransportiert werden.

Lieferquelle für die Behältnisse ist unter anderem auch Spies Hecker. Anmelden kann sich ein K&L-Betrieb über die URL <https://www.suez-deutschland.de/ruecknahmesystem>.



Horn & Bauer treibt gemeinsam mit SUEZ Deutschland das Recycling seiner Lackierfolien voran.

PRODUKTFINDER FÜR HEBEBÜHNEN

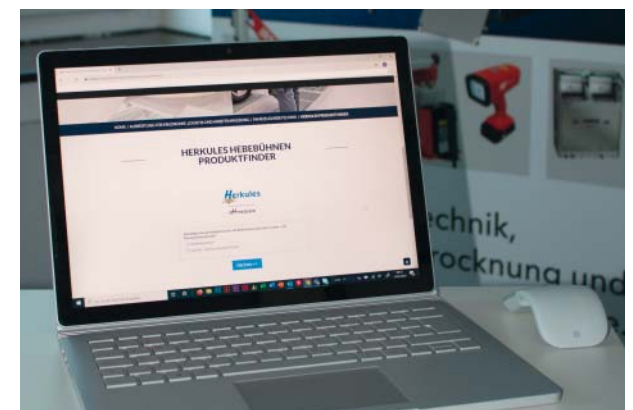
DIGITALES HERKULES-TOOL ERLEICHTERT KAUFENTSCHEIDUNG

Fest eingebaut oder flexibel einsetzbar? Sollen Fahrzeuge auf Rädern stehend oder auch radfrei gehoben werden? Welche Tragkraft ist nötig? Vor diesen Fragen stehen Karosserie- und Lackierwerkstätten bei der Bestellung einer neuen Hebebühne. Um die Kaufentscheidung zu erleichtern, hat die Hedson-Tochter Herkules Hebeteknik jetzt ein neues digitales Tool entwickelt.

Der Herkules Hebebühnen Produktfinder (<https://www.hedson.com/de/products/herkules-produktfinder>) stellt dem interessierten Kunden fünf Fragen und identifiziert so die individuell passende Hebebühne für die Werkstatt. Nach Definition in Frage kommender Modelle bieten Links weitere detaillierte technischen Daten.

Ist die Entscheidung für eine bestimmte Hebebühne gefallen,

kann das gewünschte Produkt entweder direkt an die Bestellannahme bei Herkules übermittelt oder der Herkules-Kundenservice online beziehungsweise telefonisch kontaktiert werden. Auf seiner Website bietet der Hersteller darüber hinaus weiterführende Infos und Erklär-Videos an.



Das digitale Herkules-Tool erleichtert die Kaufentscheidung.



carbon

FREUDENBERG

SARTORIUS

SPRAY MAX

SATA
German Engineering

bpr
Mittelstandsberatung GmbH
Erfolg ist planbar.

SoTera | Audatex | AUTOonline

Horn & Bauer
Folientechnik

MIRKA

Herkules
HEDSON

WOLF

SIA
ABRASIVES

BUILDING TRUST
Sika

DER LETZTE SCHLIFF ENTSCHEIDET

**POOLPARTNER MIRKA BAUT SEIT 40 JAHREN
SEIN ANGEBOT IN DEUTSCHLAND AUS.**

**VOR 40 JAHREN IN DEUTSCHLAND KAUM
BEKANT – HEUTE MARKTFÜHRER IM BEREICH
SCHLEIFEN UND POLIEREN FÜR KAROSSERIE-
UND LACKBETRIEBE. DIESE ERFOLGSSTORY
HAT POOLPARTNER MIRKA GESCHRIEBEN. MIT
PRODUKTEN, DIE IHREN URSPRUNG IN EINEM
FINNISCHEN DORF HABEN.**

Etwa 1.100 Menschen leben in Jeppo an der Westküste Finnlands. Dort liegen Firmenzentrale, Entwicklungsabteilung und ein Produktionswerk von Mirka. Und aus Jeppo stammen die Produktideen, mit denen der Spezialist für Schleifmittel, Schleifmaschinen wie auch Polituren deutsche Autowerkstätten so sehr überzeugt hat, dass er bei diesen mit inzwischen 25% Marktanteil Spitzenreiter ist, wie Thomas Marniok hervorhebt. Der Deutschland-Geschäftsführer von Mirka erläutert: „Wir sind in jedem Jahr etwa doppelt so stark gewachsen wie der Gesamtmarkt.“

Damit hat Mirka Deutschland sich unter den europäischen Landesgesellschaften – außerhalb Finnlands – die stärkste Marktposition erarbeitet. Was auch damit zu tun hat, dass Deutschland eines der ersten Länder war, in denen Mirka Vertriebsgesellschaften gründete. Mirka



Deutschland ist im Jahr 1980 an den Start gegangen, lediglich ein Jahr nach der Tochtergesellschaft in Großbritannien, und feiert somit in diesem Jahr das 40-jährige Jubiläum. In ganz Europa sieht Mirka sich auf Platz drei hinter 3M und St. Gobain. „Wir sind mit Abstand das größte inhabergeführte Unternehmen zwischen all den Großkonzernen“, betont Thomas Marniok. Mirka gehört zu der in Familienbesitz befindlichen KWH-Gruppe und erzielt mit rund 1.500 Mitarbeitern etwa 330 Millionen Euro Umsatz. In Deutschland entfällt die Hälfte des Umsatzes auf die Karosserie- und Lackbetriebe. Produziert wird an vier finnischen Standorten – die Exportquote liegt bei 98% – sowie einem Werk in Italien, das kürzlich zugekauft wurde.

Wieso ist Mirka so erfolgreich – obwohl fast nur am ausgesprochenen Hochlohnstandort Finnland produziert wird? „Uns war von Anfang an klar, dass wir bessere Produkte als Wettbewerber bieten mussten, um den Preis zu rechtfertigen“, erläutert Marniok. Das Ergebnis seien zum einen aggressive Schleifmittel, die höchst effizient feine Oberflächen herstellen. Für einen Quantensprung sorgte etwa vor 20 Jahren die Erfindung von Netzschleifmitteln bei Mirka, die – wie Abranet – nahezu staubfreies Schleifen ermöglichen.



Auf der Seite der Schleif- und Poliermaschinen spielt neben der Effizienz und Qualität die optimale Ergonomie, also die Entlastung der Lackierer, die wichtigste Rolle. „Wir sind in Deutschland die einzigen, die Schleifmittel und -maschinen herstellen und können so beide optimal auf einander abstimmen“, so Marniok.

Eine weitere wesentliche Stärke sieht der Geschäftsführer in der intensiven Beratung und Betreuung der Kunden. Dafür stehe das in Deutschland 30 Personen starke Außendienst-Team, das „skandinavische Freundlichkeit“ mit hoher Kompetenz verbinde. „90% unserer Außendienstler sind Lackierermeister, die auf jeden Fall lange praktische Erfahrung haben, meist sogar selbst Lackierbetriebe geleitet haben“, hebt Marniok hervor. Sie geben in 300 ganztägigen Werkstatt-demos pro Jahr den Betrieben tiefen Einblick in die Optimierungsmöglichkeiten der Prozesse.

Ein Teil des Erfolgs geht auch auf die Vertriebsstrategie zurück. Mirka verkauft ausschließlich über Handelspartner und baut so belastbare Beziehungen auf – „wann immer es in unserer Macht steht“. Diese Einschränkung ist den Automobilherstellern geschuldet, die ebenfalls wichtige Abnehmer sind. Sie bestehen auf dem direkten Einkauf beim Hersteller, um schnellstmöglich Mirka-Berater ins Werk holen zu können, falls Probleme auftreten. In allen anderen Feldern, so verspricht Marniok, werde Mirka das Wachstum in Loyalität zu den Handelspartnern und Kunden fortsetzen.



1 Nah an der Oberfläche: Um die Belastung der Lackierer gering zu halten, achtet Mirka auf eine möglichst geringe Bauhöhe der Maschinen. Der Anwender ist somit näher an der Oberfläche.

2 Thomas Marniok: „Wir sind in jedem Jahr etwa doppelt so stark gewachsen wie der Gesamtmarkt“, betont der Geschäftsführer der Mirka GmbH.

3 Technologiezentrum: Am Firmensitz im finnischen Jeppo trainiert Mirka jährlich rund 1000 eigene Angestellte sowie Mitarbeiter von Kunden im Einsatz der modernsten Schleif- und Poliertechnologien.

4 Abranet: Netz anstatt Papier. Mit der Erfindung der Netzschleifmittel und den tausenden von Löchern sorgte Mirka für einen Quantensprung beim staubfreien Schleifen.

Mehr über Mirka erfahren Sie in der Online-Ausgabe der color.news.





STROM AUS DEM CONTAINER

SPANNUNG AUF DER PISTE. SPANNUNG NEBEN DER PISTE. UM SEINE FLOTTE VON AUDI E-TRON ZU BETANKEN, SETZTE DER HERSTELLER BEIM SKIRENNEN AM HAHNENKAMM AUF MOBILE CONTAINER MIT LADESTATIONEN. ENTWICKELT UND GEBAUT VOM ASCHAFFENBURGER FAHRZEUGBAUER B. GÖBEL + SOHN.

Ein echter Härtestest. Für Skifahrer und Serviceflotte. Doch während es auf der Piste um den reinen Speed ging, bestand für Audi die Herausforderung darin, in den Bergen eine komplette Ladeinfrastruktur für den Fuhrpark der Ski-Teams und VIPs zu schaffen. Natürlich alles nachhaltig ausgelegt. „Wir nutzen bei unseren Einsätzen ausschließlich Grünstrom“, so Klaus Demel, Director Audi Driving Experience und Motorsport-Marketing. „Unsere Speicher werden bei uns mit Grünstrom vollgetankt. Zusätzlicher Bedarf wird dann vor Ort vom lokalen Stromanbieter eingekauft, wobei die Maßgabe ist, dass auch hier nur Grünstrom zum Einsatz kommen soll.“

Vorsprung durch Technik – in diesem Fall in wesentlichen Teilen vom Aschaffenburger Fahrzeugbauer B. Göbel + Sohn. Der Partner von Spies Hecker konstruierte, baute und lackierte einen speziellen Lade-Container. Als mobile Lösung für die Versorgung von E-Autos überall dort, wo eine stationäre Ladeinfrastruktur fehlt.

Für die Container der Firma Göbel war das Hahnenkammrennen somit ein echter Härtestest. Die Lade-LiftContainer können mit bis zu 20 Ladepunkten ausgerüstet werden. Acht High-Power-Charger mit jeweils 150 Kilowatt Ladeleistung sowie zwölf Ladepunkte mit jeweils elf Kilowatt. Besonderheit für Schnellladesysteme, wie der Audi e-tron sie besitzt: Die acht Power-Charger können ihre Energie nochmals bündeln und dann an vier Ladestationen mit 300 Kilowatt Ladeleistung das Fahrzeug in 20 Minuten komplett aufladen. Ein System, das keine Kompromisse zulässt.

„Um den hohen Anforderungen an Klima- und Korrosionsschutz gerecht zu werden, mussten wir gerade beim Lackaufbau höchste Präzision walten lassen“, so die Firma Göbel. „Wir setzen deshalb ausschließlich das Permafleet®-Top-System von Spies Hecker ein.“ Der komplette Lackaufbau besteht aus drei Schichten. Zunächst trug das Team den Permafleet® Spezial Primer 4140 auf, gefolgt von der zweiten Schicht aus Permafleet® 2K HS Grundierfüller 4035. Für Farbton und Oberfläche sorgte dann der Permafleet® 2K HS Decklack Serie 670.

Auf den ersten Blick entspricht der modular konzipierte Stahlkoloss einem gängigen 30-Fuß-Seecontainer. Doch bei genauerem Hinsehen entdeckt man die bordeigene hydraulische Abstellereinrichtung, mit deren Kraft er sich ohne fremde Hilfe vor Ort vom Sattelschlepper lösen kann. Völlig losgelöst vom Wetter kann das Team dann arbeiten. Denn zwei jeweils zehn Meter lange Seitenklappen auf der linken und rechten Seite des LiftContainers schaffen aufgeklappt einen guten Wetterschutz für die Besatzung der Audi-e-tron-Ladestation.

Test mit Bravour bestanden – Audi plant, die LiftContainer-Ladestationen auf weiteren Events einzusetzen. Die dabei gewonnenen Erfahrungen aus der Praxis sollen dazu beitragen, die Technologie weiterzuentwickeln und später maßgeschneiderte Lösungen für Handel und Flottenkunden anbieten zu können.



1 Die Versorgung der E-Autoflotte beim Hahnenkamm-Rennen in Kitzbühel war der erste Härtestest für den Göbel-Container.
2 Nach dem Lösen vom Sattelschlepper steht der LiftContainer 3.0 selbstständig auf einer Höhe von 1,12 Meter.

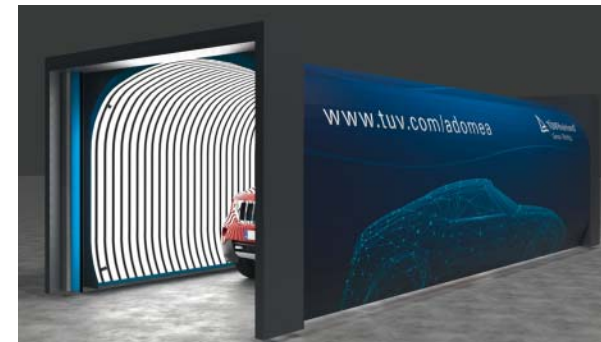
TIPPS AUS DEM INTERNET

IM INTERNET FINDEN SICH JEDE MENGE WERTVOLLER TIPPS FÜR LACKIER- UND KAROSSERIEBETRIEBE.

SCANNER FÜRS AUTOMOBIL

Nach einem Hagelsturm jede Delle manuell zählen und vermessen? Nicht mehr nötig, wenn das Auto in den sogenannten Adomea Scanner des TÜV Rheinland gefahren wird. Dort erfassen 18 hochauflösende Kameras verschiedenste Karosserieschäden. Mit Hilfe Künstlicher Intelligenz wird daraus vollautomatisch ein Schadengutachten erstellt.

<https://www.youtube.com/watch?v=eTo2SPQqNDc>



WO SIND DIE AZUBIS?

Kfz-Mechatronik ist der beliebteste Ausbildungsberuf für junge Männer – aber für Lehren im Karosseriebereich oder als Lackierer interessieren sich Jugendliche deutlich weniger. Um trotzdem Azubis zu gewinnen, ist Marketing angesagt. Im Podcast berichtet die ZDK-Expertin Claudia Kefferpütz, wie die Initiative AutoBerufe Jugendliche für Jobs im Kfz-Bereich begeistern will.

<https://www.autoberufe.de/podcast-initiative-autoberufe/>



LACKIERTRICKS FÜR PROFIS

Polierflecken, Blasenbildung, Lacknebel oder Läufer im Lack – beim Lackieren kann viel schiefgehen. Wie Sie solche Fehler am besten vermeiden oder beheben, wenn das Malheur schon geschehen ist, erläutert eine Reihe von Trainingsvideos, die das Lackiererblatt auf seiner Internetseite zusammengestellt hat.

https://www.lackiererblatt.de/kategorie/videos/videos_lackierfehler/



TRAINING TO GO

Die Arbeit an Karosserie und Lack wird immer anspruchsvoller. Mehr Vielfalt in der Serienlackierung und ein Mix aus verschiedensten Materialien am Auto stellen Karosserie- und Lackierbetriebe vor neue Herausforderungen. Wer sein Wissen auf den neuesten Stand bringen will, kann dazu kostenlose, 20-minütige Webinare oder Intensiv-Trainings von Spies Hecker nutzen.

https://www.spieshecker.com/de/de_DE/training-know-how/seminare.html



STARKE LEISTUNG, STARKER CLUB

**PROFI
CLUB**

Branchentrends erkennen, Unterstützung bei der Betriebsführung erhalten: Seit mehr als 20 Jahren ist der Profi-Club DIE Lobby für Karosserie- und Lackierbetriebe. Mehr Infos: www.proficlub.de.



© 2020 Axalta Coating Systems. All rights reserved.



* Basisleistungen sind im Jahresbeitrag von 98 € enthalten.

